

الصيرفة الشاملة
مفهومها ووظائفها
مع الإشارة
إلى بعض التجارب العالمية

اتحاد المصارف العربية
١٩٩٤

إهـــــــداء ٢٠١٣

الاستاذ عبد الله فيصل بدوى

جمهورية مصر العربية

الصَّيرفة الشَّاملة
مفهومها وَوظائفها



ص.ب: ٢٤١٦ بيروت ـ لبنان ـ هاتف ٨٠٢٩٦٨ ـ ٨٠٩٧٥٢ تلكس ٢٢٩١١ ـ ٤٣٩٥١ يودبان برقيا: يودبان

P.O.Box 2416, Beirut Lebanon - Telephone 802968 - 809752 - TELEX UDBAN 22911/43951
LE - CABLE: UDBAN

الصيرفة الشاملة

مفهومها ووظائفها

مع الإشارة

إلى بعض التجارب العالمية

أ. محمود عبد العزيز — أ. جواد حديد

د. عدنان الهندي — أ. إيبرهارد برودهاج

د. خالد أمين عبد الله — د. إيرهان ياسار

اتحاد المصارف العربية

١٩٩٤

المحتويات

المقدمة

يشهد تاريخ أسواق المال العالمية، في أيامنا هذه، حدوث أعظم وأذهل التبدلات والتغيرات وأسرعها على الإطلاق منذ الحرب الكونية الثانية. وفي هذا المجال، يلاحظ أن أسواق المال العالمية والمؤسسات العاملة فيها أصبحت تتمتع الآن بقدر لم يسبق له مثيل من الحرية في إدارة شتى العمليات المالية. وتتوجه هذه الأسواق بخطى حثيثة نحو بلوغ الهدف الذي طالما تاقت إليه وهو تدفق رؤوس الأموال عبر الحدود القطرية والقومية وعبر القارات دون حواجز أو موانع. وتترافق موجة التحرير هذه مع ظاهرة عالمية أخرى لا تقل أهمية، وهي إزالة الحواجز الجغرافية بين الأسواق النقدية والعالمية، حتى أخذت هذه الأسواق بالتكامل الإقليمي والدولي، وبحيث أصبح العالم بأسره بمثابة ساحة واحدة لنشاط رأس المال وحركته واستثماراته.

إلى جانب هذه التبدلات، تشهد أسواق التمويل الدولي منذ بداية الثمانينات ثورة حقيقية أنتجت تغيرات جذرية في وسائل وأدوات انتقال الأموال من الوحدات المالية ذات الفوائض إلى الوحدات الباحثة عن التمويل. وقد تحولت هذه الأسواق، بفعل هذه التغيرات الدراماتيكية، إلى حركة متطورة لا تعرف الهدوء أو الركود، حتى أضحى من الصعب جداً ـ وسط أجواء الخلق والتجديد المستمرين ـ وصف أي أداة من الأدوات الجديدة بأنها الأحدث أو أنها آخر ما ابتكرته «الهندسة المالية»، فكل يوم يحمل معه أداة جديدة، تسوق وتروج لها مؤسسة مالية أو مصرفية جديدة.

ومن هنا رأينا أسواق المال العالمية تشهد «طفرة» كبيرة في أعداد وأحجام المؤسسات المصرفية والمالية التي بدأت بالابتعاد عن التخصص المصرفي القطاعي الضيق وزادت من أعمال الصيرفة والوساطة الاستثمارية والمالية. وهكذا بدأت المؤسسات المصرفية بالتحول تدريجياً من التركيز على دور الوساطة النقدية إلى دور الوساطة المالية، ومعه غدت هذه المصارف تعتمد في جزء هام من إيراداتها على العمولات المكتسبة من العمليات والصفقات الاستثمارية من خارج ميزانياتها العمومية، وليس من هامش الربح المتأتي من الفارق بين سعري الاقتراض والإقراض.

وبمواكبة هذه التطورات المالية على الساحة العالمية، أضحى من الضروري بالنسبة للمصارف العربية الاضطلاع بدور فاعل في الحقل المالي والتأقلم مع متطلبات التحول المتزايد نحو الوساطة المالية، خاصة في ضوء الإتجاه الرسمي على الساحة العربية لتنشيط وتطوير أسواق رأس المال. فبالإضافة إلى دور المصارف العربية كمقرض تقليدي للحكومات والشركات والمؤسسات العاملة في القطاعين العام والخاص في المنطقة العربية، فإن هذه المصارف يجب أن تدرس وتراعي دورها الريادي في البورصات الصاعدة في المنطقة والتي يمكن أن تشكل مجالاً رحباً ومربحاً لنشاطها، خاصة إذا ما اضطلعت المصارف العربية في مجالات الصيرفة المالية والإستثمارية ونشاطات سوق رأس المال، لا سيما لناحية الترويج والإسهام في الفرص الإستثمارية الجديدة، وتقديم المشورة والنصح المالي بشأن الإصدارات الجديدة وتسويقها وإسنادها، والإضطلاع بدور أمناء الإستثمار، وتشجيع الإقراض بضمان الأوراق المالية، وتوريق القروض المصرفية، وإقامة صناديق للإستثمار المشترك وشركات المستثمرين المؤسسين وشركات رأس المال المغامر، والمساهمة في إقامة المؤسسات المالية الإسلامية والترويج للإستثمار في أدواتها الإستثمارية المتنوعة...

وما سيزيد من إمكانية دخول المصارف العربية الحقل المالي وفي سرعة إطلاق البورصات العربية مستقبلاً، هو الإتجاه الراسخ لدى العديد من

الحكومات العربية لتخصيص أجزاء واسعة من وحدات القطاع العام، الأمر الذي سيزيد من توسع حجم أسواق رأس المال العربية وحجم السيولة المتداولة فيه، كون أسهم الشركات العامة والمختلطة حديثة التخصيص ستكون عماد لوائح الأسهم المدرجة في أسواق الأسهم الصاعدة في المنطقة.

ويمكن بلورة دور المصارف العربية في دفع عجلة التخصيص في الدول العربية من خلال اشتراكها في إجراء دراسات الجدوى وتقييم وترويج المشروعات العامة المزمع تحويلها إلى القطاع الخاص، والمساهمة في علاج الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها هذه المشروعات من خلال القيام بسياسات إعادة الهيكلة، والقيام بدور المستشار المالي للمستثمرين الراغبين في الإستثمار والتوظيف بالأوراق المالية للمشروعات المرشحة للتخصيص وخلق منافذ تمويل توفر الإئتمان لهؤلاء المستثمرين، والقيام بدور العامل المساعد في جذب الإستثمارات أو الأموال العربية المهاجرة وتوظيفها بالإكتتاب في أسهم المشروعات المطروحة للبيع ومن ثم تدوير المحافظ الإستثمارية لإنعاش حركة التداول... وبما يصب في نهاية المطاف في خدمة التكامل الإقتصادي المالي العربي...

لذا يجيء مؤلفنا هذا ليسلط الضوء على مفهوم ووظائف الصيرفة الشاملة مع الإشارة إلى تجارب بعض دول العالم في هذا المجال بغية الاستفادة منها في إدخال هذه الصناعة المصرفية الجديدة إلى الوطن العربي وبما يخدم أهداف التنمية المصرفية والمالية العربية. والأبحاث المنشورة في هذا المؤلف المصرفي تمثل أوراق العمل التي قدمها نخبة من الخبراء والمصرفيين العرب إلى أعمال الندوة المصرفية التي عقدها اتحاد المصارف العربية في إسطمبول/تركيا خلال شهر تموز/يوليو عام ١٩٩٤ وكان موضوعها «مفهوم ووظائف البنوك الشاملة مع الإشارة إلى البنوك الإسلامية».

ويشتمل هذا المؤلف على ثمانية مباحث، حيث يستعرض المبحث الأول مفهوم ووظائف المصارف الشاملة وأهمية دورها في الإقتصاد العربي.

ويعالج المبحث الثاني مدى انطباق مفهوم الصيرفة الشاملة على أعمال البنوك الإسلامية. ويناقش المبحث الثالث دور المصارف الشاملة في تطوير أسواق المال ودعم جهود التخصيص، فيما يركز المبحث الرابع على الواقع المصرفي العربي في ظل تطور الصناعة المصرفية بإتجاه الشمولية، أما المبحث الخامس فيستعرض بعض التجارب العالمية في مجال الصيرفة الشاملة، فيما يسلط المبحث السادس الضوء على المخاطر المرتبطة بدخول المصارف التجارية حقل النشاطات غير المصرفية كالتأمين وأسواق المال، والمبحثان السابع والثامن يستعرضان التجربتين الألمانية والتركية في مجال الصيرفة الشاملة.

نأمل من خلال مؤلفنا هذا أن نكون قد أسهمنا في إثراء المكتبة المصرفية العربية بمادة جديدة للمصرفيين ورجال المال العرب الذين يهمهم التعرف على عالم الصيرفة الشاملة، وهو تطور قد يجتاح المنطقة العربية بشكل واسع في المستقبل القريب، لا سيّما مع بدء العديد من الدول العربية بإنشاء وتطوير الأسواق المالية.

والله من وراء المقصد.

د .عدنان الهندي

الأمين العام للإتحاد

المبحث الأول

«مفهوم ووظائف المصارف الشاملة»

أ .محمود عبد العزيز
رئيس مجلس إدارة إتحاد المصارف العربية
رئيس إتحاد بنوك مصر
رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري

مقدمة:

يشهد العالم المعاصر العديد من التغيرات المتلاحقة في شتى نواحي الحياة ذات التأثير العميق على شكل النظام الدولي والعلاقات الدولية، فإنهيار الاتحاد السوفياتي (سابقاً)، وإتجاه دول أوروبا الشرقية والعديد من الدول النامية نحو تطبيق آليات السوق وتحرير إقتصاداتها وإنتشار التكتلات الاقتصادية العملاقة، وزيادة ارتباط الأسواق المالية وما صاحبها من تطورات جذرية لمؤسسات هذه الأسواق ووظائفها لمواجهة المنافسة، والمخاطرة، وكذلك لجوء الشركات الكبرى إلى أسواق المال مباشرة لتوفير إحتياجاتها المالية وإدارة احتياطياتها النقدية دون الحاجة إلى الوساطة المصرفية، كل هذا أدى إلى انتشار ظاهرة التدويل والتسنيد وإتساع نطاق الخدمات التي تقدمها المصارف، وتزايد بذلك الإتجاه نحو عدم الفصل بين الأنشطة المتعلقة بالأوراق المالية وتلك المتعلقة بالأنشطة المصرفية الذي يعد حجر الزاوية في الإصلاح المصرفي سواء في المجموعة الأوروبية من خلال مفهوم المصارف الشاملة أو في اليابان عبر السماح للبنوك بممارسة الأنشطة المتعلقة بالأوراق المالية من خلال إنشاء شركات تابعة.

وقد إتجهت الدول العربية نحو مواكبة هذه التطورات لتتواءم مع المجتمع الدولي، وتحقق التطور الاقتصادي المنشود من خلال تبني آليات السوق وتحرير إقتصاداتها وتطوير التشريعات بما يلائم المرحلة الحالية لرفع كفاءة أداء الوحدات الاقتصادية وتحقيق التوزيع والاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية المتاحة. وقد إستلزم ذلك ضرورة تطوير أداء الجهاز المصرفي لمساندة عمليات التحول الاقتصادي، باعتبار أن البنيان المصرفي ووظائفه في أي دولة ما هو إلا وليد التطور التاريخي لحاضرها الاقتصادي والإجتماعي والسياسي بالإضافة إلى التطورات الخارجية المحيطة.

وحيث أن الاتجاه نحو تعظيم دور القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي ودعمه يعد أهم ركائز الإصلاح الاقتصادي في الدول العربية، فإن إتجاه التطوير في خدمات المصارف سوف يقوم على زيادة دعم القطاع الخاص من خلال قيامها بدور المنظم بصورة أكثر فاعلية مع تقديم العديد من الخدمات التقليدية وغير التقليدية اللازمة لخدمة عمليات الإستثمار والإنتاج وخلق المستثمر الناجح والقادر على دعم النمو الاقتصادي المتواصل.

وفي ضوء ما سبق، تعتبر المصارف الشاملة أحد عناصر الفعل الرئيسية في دفع النشاط الاقتصادي العربي والتي لا غنى عنها لدعم المستثمر وتحقيق التنمية الشاملة.

أولاً: المصارف الشاملة (مفهومها، وظائفها، ومميزاتها

١ـ مفهوم المصارف الشاملة:

يوجد العديد من الصيغ المختلفة لمفهوم المصارف الشاملة، فمن هذه الصيغ ما يعرّف المصارف الشاملة على أنها البنوك التجارية الجامعة التي تقوم بالوساطة وخلق الإئتمان ودور المنظم. ومنهم من يعرّفها بأنها البنوك التي تجمع ما بين وظائف البنوك التجارية (الوظائف المصرفية الخالصة) وبين وظائف مصارف الاستثمار بما يتضمنه ذلك من إمتلاك أسهم الشركات المساهمة والاشتراك في إدارتها. ويعرفها البعض الآخر بأنها ذلك

المصرف الذي يحصل على مصادر تمويله من كل القطاعات ويمنح الائتمان لكل القطاعات بالإضافة إلى تقديم كافة الخدمات المتنوعة غير المستندة على رصيد مصرفي.

وفي إطار تلك التصورات المختلفة لمفهوم المصارف الشاملة يمكن تعريفها بأنها تلك المصارف التي تقوم بتقديم كافة الخدمات المصرفية التقليدية وغير التقليدية بما فيها القيام بدور المنظم، ولا تقوم تلك المصارف على أساس التخصص القطاعي أو الوظيفي بل تعمل على دعم الاستثمار وتشجيعه في بنيان الاقتصاد القومي وكذلك تحقيق التطوير الشامل والمتوازن لإقتصادات الدول مع القيام بدور فاعلٍ في تطوير السوق المالية.

٢ـ وظائف المصارف الشاملة:

ومن خلال هذا المفهوم يتضح لنا إمكانية قيام المصارف الشاملة بالعديد من **الوظائف المتنوعة** والبنّاءة والتي يمكن حصرها فيما يلي:

أ ـ **وظائف تقليدية للمصارف التجارية** (Commercial Banks) ممثلة في الوساطة المالية ومنح الإئتمان، وخدمة النشاط التجاري وإن كانت العوائد الصافية لهذه الوظيفة قد إتجهت للهبوط.

ب ـ **وظائف غير تقليدية للمصارف التجارية**، وهي تلك الوظائف التي ظهرت نتيجة التطورات المتلاحقة في البيئة الاقتصادية المحيطة وما تتطلبه من ضرورة تقديم خدمات متنوعة لا تعتمد على رصيد مثل عمليات المبادلات (Swaps) والخيارات (Options) والمستقبليات (Futures) والعقود الآجلة (Forward Contracts) وإتفاقيات أسعار الفائدة الآجلة (Forward Interest Rates Agreements)..... إلخ، فضلاً عن كل ما يتعلق بالخدمات المصرفية الشخصية (Private Banking).

ج ـ **وظائف البنوك التاجرة** (Investment Banks) بالتعبير الأمريكي و (Merchant Banks) بالتعبير الإنجليزي، والتي تقوم على أساس تبني المشروعات الاستثمارية في مختلف القطاعات ودعمها مالياً وإدارياً مع ما

يستلزمه ذلك من توفير التمويل اللازم لها (إقراض، مساهمة، ترويج سندات) أو ضمانها لدى الغير أو توفير القروض المسوقة طويلة الأجل وكذلك القيام بدراسات الجدوى للمشروعات الجديدة والترويج لها ومتابعتها وعلاج مشكلاتها، هذا فضلاً عن العديد من الخدمات المتنوعة والجديدة في مختلف المجالات، منها على سبيل المثال تقديم كافة الخدمات للشركات بما فيها عمليات التوريق أو التسنيد (Securitizations)، إدارة المحافظ، إدارة عمليات الدمج والاحتواء (MBO و Managment Buy-Outs) (LBO و Leverage Buy-Outs)، وتمويل التنمية العقارية، التأجير التمويلي، التأمين، القيام بأعمال الوساطة في مجال الشحن البحري، القيام بدور بيوت الخصم، إدارة صناديق المعاشات وتدبير توظيفاتها وغيره، تمويل العملاء من خلال إصدار أوراق مالية لهم، التجارة في الأوراق المالية، الإتجار في السلع المختلفة، إدارة الاكتتاب وضمانه، بالإضافة إلى المساهمة في خلق المناخ الاستثماري الملائم.

وبذلك الشكل يكون المصرف الشامل أكثر قدرة على تلبية إحتياجات شرائح عملائه المختلفة في المكان والزمان المناسب لهم، وتطويع إمكاناته لتلبية إحتياجات السوق المتطورة من حيث:

أ ـ توفير التمويل اللازم لمختلف قطاعات النشاط الاقتصادي، وبالتالي تحقيق التوازن بين مختلف القطاعات وكذلك تنويع محفظة القروض للحد من المخاطرة.

ب ـ توسيع نطاق أعمال الوساطة في مختلف المجالات لتشتمل على سبيل المثال، على أعمال التأمين والعقارات والشحن.

جـ ـ التعامل في كافة الأدوات الاستثمارية والتوسع في أداء خدمة التراست (Trust) (تكوين المحافظ الاستثمارية للغير).

د ـ المساهمة المباشرة في المشروعات بمختلف أنواعها والاشتراك في مجالس إدارتها وتوجيهها.

هـ ـ القيام بالترويج للمشروعات وإعداد دراسات الجدوى وتقديم كافة الخدمات المتعلقة بها والتي تساهم في المحافظة على نجاح واستمرارية هذه المشروعات في السوق.

و ـ المساهمة في خلق المؤسسات المالية اللازمة للتعامل في الأسواق المالية مثل صناديق الاستثمار، وضامني الإكتتابات ومؤسسات تقييم المخاطر وشركات السمسرة والمقاصة.

ز ـ دعم المناخ الاستثماري وتنقيته من خلال الدراسات الدائمة والمعلنة لأوضاع السوق وحاجات المستثمرين وإمداد الأجهزة المعنية في الحكومات بالتغيرات المأمولة والتي تشجع وتزيد من إمكانيات الإستثمار بتلك الأسواق.

٣ـ مميزات المصارف الشاملة:

ويحقق المصرف الشامل العديد من المميزات نتيجة تنوع خدماته واضطلاعه بالعديد من المهام المتطورة والتي تواكب تطور الوضع الاقتصادي السائد، ولعل أهم **تلك المميزات** التي يحققها المصرف الشامل ما يلي:

* العمل على أساس الحجم الكبير وبالتالي تحقيق الوفورات في التكاليف، وذلك نتيجة لتعظيم الاستفادة من الأقسام الإدارية العامة في خدمة الإدارات المصرفية الأساسية.
* توسيع تشكيلة الخدمات المصرفية المقدمة لجمهور العملاء مع الاستفادة من شبكة الفروع المنتشرة للمصرف.
* الاستفادة من خبرات وتجارب المصارف التجارية والمتخصصة قطاعياً في إطار المصرف الشامل.
* التنويع القطاعي لمحفظة القروض والاستثمارات وبالتالي خفض المخاطرة الإئتمانية.

* توظيف السيولة الفائضة لدى المصارف في مجالات التنمية بما يحقق درجة أفضل من التوازن القطاعي.
* توفير إمكانية القيام بدور فعال في تنشيط سوق الأوراق المالية بشقيه (أولي - ثانوي) وذلك في إطار سياسة المصرف الاستثمارية.
* التوسع في ممارسة الأساليب المعاصرة في إدارة الموجودات/ المطلوبات، بما فيها من إدارة الفجوة، والهامش والفارق بالاستفادة من تحقيق التوافق في الآجال وعلى أساس توقعات حركة أسعار الفائدة في السوق لتعظيم العائد.
* دعم الصناعات المتكاملة والناشئة، وعمليات نقل التكنولوجيا، والمساهمة في تحقيق التوازن بين مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي.

ثانياً: أهمية دور المصارف الشاملة للاقتصادات العربية

تمر المنطقة العربية حالياً بتغيرات بنّاءة تقوم على أساس تطوير إقتصاداتها لزيادة كفاءة إستخدام الموارد الاقتصادية، وعلاج الإختلالات الهيكلية من خلال الإرتكاز على آليات السوق ودعم القطاع الخاص، وتقليص سيطرة القطاع العام على النشاط الاقتصادي (التخصيصية).

ولعل التحدي الذي يواجه الدول العربية في إتجاهها نحو تحرير إقتصاداتها، وما يتطلبه من الاعتماد على آليات السوق في إتخاذ القرارات الاقتصادية عامة دون التدخل المفرط للسلطات، وبدون قيود تحد من كفاءة السوق في تخصيص الموارد، هو عدم وجود سوق مالي متطور يساعد في دعم عملية التحول الاقتصادي، إذ يتسم السوق المالي بنقص العديد من مؤسسات الوساطة المالية الهامة التي تساهم في عمليات سوق المال من ضمان وتغطية وترويج للإصدارات من الأوراق المالية، وكذلك غياب المؤسسات صانعة الأسواق، وعدم وجود المنظم الكفؤ المطلع بأحوال السوق والقادر على خلق الفرص الاستثمارية وكذلك انخفاض عدد الشركات المساهمة، ومحدودية أسواق الأوراق المالية وبالتالي نقص البضاعة الموجودة في السوق.

كل هذه العوامل تدفع المصارف العربية إلى ضرورة تطوير وظائفها لتقديم العديد من الخدمات الجديدة وغير التقليدية، والتي تدخل في نطاق البنوك الشاملة للتغلب على مشكلات الوضع الراهن في سوق المال وتطويره لخلق المناخ الاستثماري الملائم والمشجع للسير قدماً في إصلاح إقتصادات المنطقة العربية.

ولعل أهم تلك الوظائف التي يمكن أن تقوم بها المصارف الشاملة في المنطقة العربية ما يلي:

أ ـ فيما يتعلق بالتوسع في خدمات المصارف التجارية:

* التوسع في منح القروض الاستهلاكية.
* التوسع في العمليات خارج الميزانية.
* التوسع في خدمات الصرف الآلي وخدمة التحويلات الالكترونية للأموال.
* التوسع في الخدمات الشخصية للعملاء وفقاً لنظام (Home Banking) والـ (Office Banking).
* التوسع في إصدار بطاقات الإئتمان المصرفية (فيزا كارد ـ ماستر كارد.... إلخ).
* تنشيط الإقراض بضمان أوراق مالية بما يرفع من درجة سيولتها ويجعلها أكثر جاذبية خاصة لصغار المستثمرين.
* توفير قدر من الإئتمان اللازم للمستثمرين الراغبين في حيازة الأوراق المالية للشركات المعروضة للبيع.
* تمويل مراكز البحوث التطبيقية، والتي تقوم بتقديم الخدمات الاستشارية الفنية، وإدخال الإبتكارات الجديدة ذات الجدوى الاقتصادية حيّز التطبيق.

ب ـ فيما يتعلق بالخدمات المقدمة في نطاق مصارف الإستثمار أو المصارف التاجرة:

* المساهمة المباشرة في الشركات الجديدة بمختلف أنواعها والإسهام في إدارتها وتوجيه نشاطها ثم إعادة طرح هذه الأسهم للتداول بعد تحقيق النجاح المنشود.

* المشاركة في تقييم المشروعات المطروحة للبيع في ضوء عملية الخصخصة القائمة حالياً في العديد من الدول العربية، وذلك بهدف التعرف على القيمة الحقيقية والعادلة لهذه المشروعات (باعتبار هذا الدور فرع من فروع دراسات الجدوى الاقتصادية)، مع القيام بدور المستشار المالي للمستثمرين الراغبين في شراء أصول أو أسهم تلك الشركات.

* التوسع في نشاط أمناء الإستثمار بدءاً من مرحلة إعداد دراسات الجدوى وإنشاء الشركات والترويج لها إلى مرحلة التأسيس وإصدار الأسهم، هذا مع إمكانية القيام بوضع النظم المحاسبية المناسبة لطبيعة نشاط كل شركة وتولي الأعمال الإدارية لها وإعداد اللوائح الداخلية المنظمة للعمل فيها، وكذلك تولي الأعمال المالية لحين إكتمال هيكلها المالي والإداري، وبصفة عامة تقديم كافة الخدمات اللازمة لخلق المستثمر الفعال والقادر على الاستمرار في مختلف الأسواق بفاعلية.

* تدوير محافظ الأوراق المالية القائمة لديها، وإدارة المحافظ لكبار المستثمرين والمساهمة في إنشاء صناديق الاستثمار التي تتولى توظيف أموال المستثمرين في الأوراق المالية.

* القيام بضمان وتغطية وإدارة الإكتتاب والترويج للأوراق المالية بحيث تتولى المصارف وظيفة صانع الأسواق.

* خلق ودعم الشركات التي تعمل في مجال الأوراق المالية أو تساند أسواقها لإعطائها قوة الدفع المطلوبة نظراً لحداثة هذا النشاط في سوق رأس المال.

* تقديم خدمة تصميم نظم المعلومات والإتصال اللازمة لربط البورصات العربية ببعضها البعض والبورصات العالمية.

* المساعدة في خلق نظام التحليل المالي والإفصاح الدوري بما يزيد من قدرة المستثمر على تقييم وتوقع حركة الأوراق المالية وهو الأمر الذي يكتسب أهمية خاصة من أجل دعم ثقة المستثمرين في الأوراق المطروحة، وتحقيق شفافية الأسواق.
* المساهمة في تخفيف الآثار المترتبة على تطبيق عملية الخصخصة من خلال خلق وتطوير برنامج متكامل لتمويل المشروعات الصغيرة بما يسمح بتوفير فرص عمل منتجة للعمالة الزائدة في المشروعات العامة وذلك بالتعاون مع الجهات المعنية، مع تشجيع العاملين على إمتلاك أسهم الشركات المزمع خصخصتها.
* القيام بأعمال الوساط في مجال التأمين والعقارات والشحن البحري.
* القيام بعمليات تأجير الأصول وتمويل حيازتها.
* تمويل إنشاء المدن المتخصصة (مثل المدن السياحية) وخاصة في الدول المستقدمة للسائحين.
* تمويل إنشاء المجمعات الصناعية المتكاملة ذات المنتجات غير التقليدية، والتي تتمتع بميزة نسبية عالية في مجال التجارة الخارجية، مع تقديم خدمة الترويج لها في الخارج والحصول على عقود التصدير لهذه المنتجات.
* القيام بعمليات التمويل التأجيري بتوفير التمويل اللازم لشركات تأجير المعدات الرأسمالية ذات التقنية العالية للمشروعات التي لا تستطيع تحمل نفقات رأسمالية كبيرة، الأمر الذي يستلزم ضرورة الإسراع بتوفير الإطار التشريعي المنظم لهذا النشاط، وذلك بهدف تطوير مستويات الفن الإنتاجي وتحديث الإقتصادات العربية.

ثالثاً: أهمية وجود ضوابط رقابية فعالة للصيرفة الشاملة

لعل في العرض السابق ما يدفعنا إلى العمل على تطوير الخدمات التي تقدمها مصارفنا العربية لتدخل في نطاق المصارف الشاملة بمفهومها البناء

والمتطور، إلا أن الأمر يتطلب دورين مهمين، أولهما من إدارات المصارف، أن تهتم بالتروي والحكمة قبل الاندفاع، ووضع ضوابط تغطية الخطر وتحجيمه مع مقاومة إغراء الربحية. وثانيهما من السلطات النقدية بوضع الضوابط الرقابية الفعالة والقادرة على توفير الحماية للكيان المصرفي والتي من أهمها فصل هذه الأنشطة وعدم إختلاطها بالوظائف التقليدية للمصرف التجاري، وتحقيق الإنضباط، وإنتفاء سوء إستغلال المعلومات لباقي إدارات المصرف، وذلك لتميز هذه النوعية من المصارف بإرتفاع درجة المخاطر وما قد يترتب عليها من إحتمال تعرضها لخطر غير عادي، والأشد أن يكون غير محسوب، سعياً وراء عائد غير عادي أيضاً. وفي مثال للإيضاح فإن تقلبات أسعار الفائدة في السوق في الآجال الطويلة وأثرها على قيم الأوراق المالية التي يملكها المصرف قد يؤدي إلى هبوط القيمة السوقية للورقة. كما لا يخفى إرتباط مصير إستثمارات المصارف في المشروعات بمصير القطاع الذي تنتمي إليه هذه المشروعات، فإذا تعرض هذا القطاع لأزمة من الأزمات تدهورت قيمة الأصول التي يحوزها المصرف.

والأهم أنه بتحقيق سلامة الدورين المشار إليهما من حصافة الإدارة وإتباعها لسياسات إحترازية، والرقابة المحترفة، يمكن لهذه الوظائف أن تسهم في تنمية إقتصادات أوطاننا العربية وزيادة معدلات النمو وإتساع الأسواق العربية وقيام المصارف بدورها في هذا الهدف.

المبحث الثاني

«المصارف الإسلامية ومدى انطباق مفهوم المصارف الشاملة عليها»

د .خالد أمين عبدالله
رئيس جامعة الإسراء سابقاً
أستاذ المحاسبة في الجامعة الأردنية

تمهيد:

تحاول هذه الورقة الإجابة على عنوانها، أي «إلى أي مدى ينطبق مفهوم المصارف الشاملة على المصارف الإسلامية؟!» وقبل محاولة الإجابة لا بد لنا من إيراد تعريف مختصر وشامل للمصارف الإسلامية من جهة، وللمصارف الشاملة من جهة أخرى.

يجمع الباحثون على أن المصرف الشامل هو الذي تزول فيه الحدود بين البنوك التجارية وبنوك الاستثمار، بحيث يكون لكل منها ممارسة كافة النشاطات المصرفية. أما المصرف الإسلامي، فأهم ما يميزه استبعاد الفائدة المصرفية من أعماله، فهو يقبل الأموال طبقاً لمبدأ المضاربة الشرعية. ويقدم التمويل حسب الصيغ المعتمدة شرعاً وأهمها المضاربة والمشاركة والمرابحة والمساومة والاستصناع والتأجير، مع عدم ضمان الربح سلفاً، وتأسيساً على هذا المبدأ الأخير، فإن كثيراً من المنتجات الاستثمارية الحديثة التي تتضمن بشكل مباشر أو غير مباشر عنصر الفائدة أو تربط العائد بمستويات الفائدة تعتبر في رأي الكثير من الفقهاء غير شرعية، مما أدى إلى

استبعادها كأدوات استثمارية مقبولة، مثل المتاجرة في أسهم الشركات التي تتعامل مصرفياً دون حرج من دفع وقبض الفوائد، وكذلك التعامل في الأدوات المستعملة في إدارة السيولة والمتاحة للبنوك التقليدية ولعملائها عبر الأسواق المالية، وهذه تشمل إتفاقات الأسعار الآجلة (Forward Agreements)، ومبادلة أسعار الفوائد (Interest Rate Swap)، والخيارات (Options)، وتجارة الهامش (Gapping)، وتجارة العملات وأدوات الحماية (Hedging Instruments)، وتشمل بالإضافة لذلك سندات الخزينة (Treasury Bills) وسندات الدين (Bonds)، وغير ذلك.

أولاً: المصرف الإسلامي ومفهوم المصرف الشامل

إن تصنيف أي بنك كبنك «شامل» يعني تمتعه بسلسلة طويلة من المميزات والخصائص النوعية وعلى رأسها إزالة الحدود المصطنعة بين نشاطات البنوك مختلفة الاختصاص (التجارية، المتخصصة، الاستثمار والأعمال) مستفيداً من ثورة الاتصالات الحاسوبية التي أدت إلى عالمية أو كونية الأسواق المالية (Globalization)، وسعياً نحو تكامل الخدمات المصرفية التجارية منها والاستثمارية، ومدفوعاً برغبة عملائه الذين يفضلون أن يجدوا لدى مصرفهم الواحد منافذ متنوعة لتوظيف مدخراتهم بما يتجاوز الوعاء الإدخاري المعروف باسم الودائع، بمختلف أنواعها، إلى توظيفات أخرى مثل الأوراق المالية، الأسهم والسندات، وصناديق الاستثمار متنوعة المنتوجات، فضلاً عن رغبة بعض المستثمرين في الحصول على الاستشارات المالية، ودراسة الأسواق، وغيرها مما توفره البنوك التي تأخذ بمفهوم البنك الشامل لأنشطتها وخدماتها المصرفية. فهل يقوم البنك الإسلامي بهذا المفهوم؟!.

في ندوة بعنوان «نحو تطبيق مفهوم البنوك الشاملة في الأردن» يورد الأستاذ جواد حديد ما يلي بخصوص البنوك الإسلامية[1]:

---

(١) جواد حديد، «نحو تطبيق مفهوم البنوك الشاملة في الأردن» **محاضرة ألقاها في جمعية البنوك في الأردن**، عمان: ١٩٩١/٦/٨، ص ٢٨- ٣٠.

يقتصر القطاع المصرفي الإسلامي الحالي على مؤسستين مصرفيتين فقط يعملان على الأساس الإسلامي غير المعتمد على الفوائد المحددة سلفاً على الودائع والقروض بل على أسس المشاركة في الاستثمار والربح والمرابحة والاستثمار المخصص سواء بالنسبة للمودعين أو المقترضين أو المساهمين. ويحتل البنك الإسلامي الأردني الموقع المتميز في المفهوم المصرفي الإسلامي في الأردن. كما أن هناك مؤسسة مالية أخرى تستقطب الودائع على أساس المشاركة في الأرباح وتستثمرها في إنشاء العقارات السكنية التي يتم بيعها على أساس صيغة تجمع بين مفهومي التأجير والتملك المتدرج للعقار بعد فترة محددة من الزمن.

ومع أن هذه التجربة قد أثبتت نجاحها وجدواها التجارية وتلبيتها لتطلعات شريحة كبيرة من المجتمع الأردني في مجال الاستثمار والإيداع والاقتراض، إلا أنها ما زالت تعاني من بعض الصعوبات المتمثلة في عدم توفر المقرض الأخير (Lender of last resort)، وهو عادة البنك المركزي، في حال مواجهة ظروف استثنائية يمكن أن تؤدي إلى سحوبات مكثفة على ودائع الجمهور لديها. كما أن توظيف فوائض السيولة لديها، وهو أمر تقتضيه الحكمة المصرفية التقليدية، يعاني حتى الآن من عدم وجود سوق نقدية قائمة على الأساس الإسلامي البحت وقادرة على إستيعاب فوائض السيولة تلك مقابل عوائد تعوض عدم استثمارها في المجالات الأخرى. وربما يتم حل جزء من هذه المشكلة حالياً من خلال تبادل الودائع الفائضة بالدينار الأردني مع ودائع بالعملات الأجنبية من البنوك التقليدية الأخرى دون إدخال عنصر الفائدة في عملية التبادل هذه، مما يمكّن البنك الإسلامي الأردني من استثمار الودائع الأجنبية في أسواق السلع الدولية الآنية والآجلة وبحيث يتحقق عائد مقبول ينجم عن الفرق بين سعر شراء السلعة في السوق الآنية وإعادة بيعها في السوق الآجلة. إلا أنه لا بد من الاعتراف بأن البنوك التقليدية حين تبادل تلك الودائع بصورة مجانية تضع في اعتبارها كلفة أسعار الفوائد في تحديد المبالغ المعادلة بالعملة الأجنبية التي تقوم

بمقايضتها مؤقتاً بودائع بالدينار الأردني. وفي الأحوال التي شكلت ضغطاً على موجودات البنوك التقليدية من العملات الأجنبية بسبب الأزمة التي تعرض لها ميزان المدفوعات الأردني سنتي ١٩٨٧ و١٩٨٨، فإن سوق تبادل العملات للغرض المذكور أصبح ضحلاً أو شبه منعدم مما خلق سيولة فائضة بالدينار الأردني لدى البنك الإسلامي الأردني غير قادرة على تحقيق أية عوائد إلا من خلال استثمارها في بورصة الأسهم.

ومثل هذه الإشكالات في هذه التجربة الفتية ما تزال تحتاج إلى إيجاد حلول على مستوى محلي وإقليمي ودولي وبحيث تكون البنوك الإسلامية في كل مكان قادرة على استيعاب الفوائض فيما بينها ودفع عوائد مناسبة عليها. كما أن إنشاء بنك مركزي إسلامي على مستوى دولي هو أمر تم طرحه أكثر من مرة لمواجهة هذه المشكلة، إلا أن اختلاف التشريعات المصرفية واختلاف أنظمة الرقابة على القطع الأجنبي بين قطر وآخر لا يجعل من السهل الوصول إلى حلول كونية تحل مشكلة التعددية السياسية والقانونية والتنظيمية التي تشكل عقبة حقيقية في طريق تنسيق العمل المصرفي الإسلامي على المستوى العالمي.

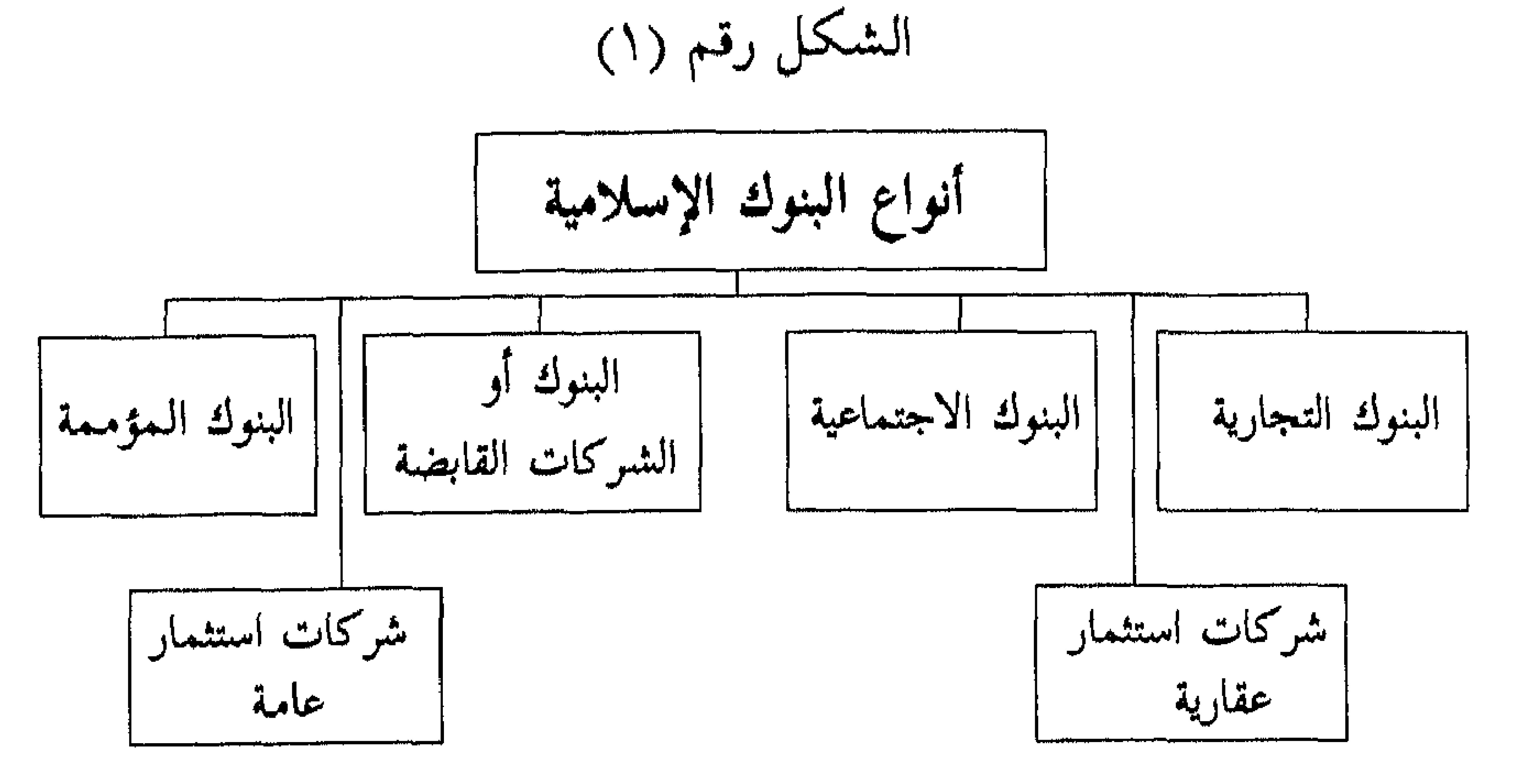
ومن الإشكالات الأخرى التي تواجهها البنوك الإسلامية، التشريعات الضريبية المصممة على أساس عوائد الفوائد والكلفة الثابتة لها أحياناً، وهو أمر يحتاج إلى تطوير التشريعات لتشمل بنوداً خاصة تتلاءم مع طبيعة العمل المصرفي الإسلامي.

وكمفهوم للعمل المصرفي فإننا نستطيع القول بأن البنك الإسلامي يجمع بين مفهوم المصرف التجاري في مجالات التمويل ومصادرها دون اعتماد على عنصر الفائدة المحددة سلفاً، والبنك الاستثماري من حيث توظيف الودائع في أوعية استثمارية مخصصة نيابة عن المودعين أو المستثمرين، وصناديق الاستثمار المشترك من حيث كون البنك الإسلامي يعتبر بمفهومه الواسع وعاء استثمارياً واسعاً يوزع منافعه على المشتركين فيه بصورة أو بأخرى. ويقترب المصرف الإسلامي هنا من مفهوم البنك الشامل من حيث

تنوع نشاطاته وأوجه تمويلها لا من حيث اعتماد الفائدة جزءاً من عوائد تلك النشاطات.

إن نظرة واحدة على الشكل رقم (١) يبين بجلاء توفر أو على الأقل الاقتراب الشديد للبنوك الإسلامية من مفهوم البنك الشامل:

الشكل رقم (١)



هذا، وإن المتفحص في أسس عمل البنوك الإسلامية والسمات المميزة لها، يجد أنها بطبيعتها بنوك متعددة الوظائف، فهي تؤدي دور البنوك التجارية وبنوك الأعمال وبنوك الاستثمار وبنوك التنمية، ولا يقتصر عملها على الأجل القصير كالبنوك التجارية ولا على الأجل المتوسط والطويل كالبنوك غير التجارية، بل على الاثنين معاً، ويتضح ذلك جلياً من خلال إستعراض أغراض بعض البنوك الإسلامية على سبيل المثال.

ثانياً: أغراض البنوك الإسلامية وهل تعكس مفهوم «البنك الشامل»؟

قبل إستعراض الأغراض المعلنة لبعض البنوك الإسلامية كنماذج للدلالة على مدى انطباق مفهوم المصارف الشاملة عليها يجدر تبيان أن هذا الانطباق سيكون من الناحية النظرية، وليس بالضرورة من الناحية العملية المطبقة على أرض الواقع، لأن ثمة تفاوت كبير بين ما هو مدون في النظم الأساسية وعقود التأسيس لهذه المصارف وبين ما قامت بتنفيذه فيها.

١ـ جاء في النظام الأساسي لبنك فيصل الإسلامي المصري ما يلي:

مادة (١):

بموجب القانون رقم ٤٨ لسنة ١٩٧٧ رخص بتأسيس بنك إسلامي لا يتعامل بما حرم الله وخاصة الربا باسم «بنك فيصل الإسلامي المصري».

مادة (٣):

الغرض من البنك القيام بجميع الأعمال المصرفية والمالية والتجارية وأعمال الاستثمار وإنشاء مشروعات التصنيع والتنمية الاقتصادية والعمران والمساهمة فيها في الداخل والخارج.

مادة (٤):

يجوز للبنك قبول الهبات والتبرعات من الأفراد والهيئات بغرض إنفاقها في ما يحقق أهداف البنك وفي الخدمات الاجتماعية والمساعدات ويكون قبولها بقرار من مجلس الإدارة.

٢ـ وجاء في النظام الأساسي لبنك البحرين الإسلامي ما يلي:

مادة (٣):

غرض الشركة: هو مزاولة جميع وجوه النشاط المعتمدة قانوناً لشركات الاستثمار والتأمين وأعمال المصارف التجارية وما في حكمها كالبنوك الصناعية والزراعية والتعاونية والعقارية وبنوك الأعمال. وذلك بالتوظيف المباشر لأموال الشركة بتمويل عملائها من أصحاب المشروعات على أسس من العقود الشرعية كالمشاركة في الربح والإقراض والوديعة والكفالة، إلخ. ولها على سبيل المثال دون الحصر أن تباشر الأعمال المبينة فيما يلي:

- القيام بجميع الخدمات والعمليات المصرفية لحسابها أو لحساب الغير.
- القيام بأعمال الاستثمار مباشرة أو بشراء مشروعات أو بتمويل مشروعات أو أعمال مملوكة للغير، إلخ.

مادة (٤):

تلتزم الشركة بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في كل ما يتصل بنشاطها من عقود ومعاملات وبوجه خاص إلغاء الربا في جميع صوره ومسمياته صريحاً كان أم خفياً أو مشتبهاً في أمره، ولها أن تستعين في ذلك بلجنة للرقابة الشرعية.

٣ـ وجاء في النظام الأساسي لبيت التمويل الكويتي ما يلي:

مادة (٤):

أغراض الشركة كالآتي:

١ـ القيام بجميع العمليات والخدمات المصرفية سواء لحسابها أم لحساب الغير على غير أساس الربا بأي شكل من الأشكال.

٢ـ القيام بأعمال الاستثمار المباشر أو شراء أو تمويل المشروعات والأنشطة التي يمتلكها الآخرون على غير أساس الربا.

واستعرضت المادة الخامسة الأغراض المصرفية التقليدية وبلغت عشرة أغراض. كما أوردت المادة السادسة سبعة عشر غرضاً استثمارياً.

٤ـ وجاء في النظام الأساسي لمصرف قطر الإسلامي ما يلي:

مادة (٣):

غرض هذه الشركة هو القيام بما يلي:

الأعمال المصرفية:

جميع الأعمال المصرفية سواء لحسابها أم لحساب الغير، وسواء في قطر أم خارجها، على غير أساس الربا. ويدخل في ذلك:

١) فتح الاعتمادات، والحسابات الجارية، ولموعد وأعمال الخصم، والتسليف.

٢) قبول الودائع النقدية بصورها المختلفة للحفظ أو للاستثمار.

٣) التعامل في الأسهم والسندات والأذونات والكمبيالات والحوالات وسندات الشحن وغيرها من السندات القابلة للتداول أو الأوراق التجارية الأخرى.

٤) التعامل في العملات الأجنبية بالبيع والشراء على أساس السعر الحاضر لا الآجل.

٥) تلقي الكتابات الخاصة بتأسيس شركات المساهمة، وشراء وبيع الأسهم لحساب الشركة أو لحساب الغير.

٦) إصدارالكفالات المصرفية، إلخ.

التمويل والاستثمار:

جميع أعمال التمويل والاستثمار، على غير أساس الربا.

الخدمات الاجتماعية:

جميع الأعمال التي تهدف إلى توثيق الترابط والتراحم بين مختلف الجماعات والأفراد ويدخل في ذلك:

١) تقديم القرض الحسن لاستعماله في مختلف المجالات.

٢) إنشاء وإدارة الصناديق المخصصة لمختلف الأغراض الاجتماعية وفقاً للقوانين المعمول بها بدولة قطر.

٣) التعاون مع الجهات المختصة في القيام بدور الوصي المختار في إدارة الشركات، وتنفيذ الوصايا وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، والقوانين المرعية.

٥- وجاء في النظام الأساسي للبنك الإسلامي الأردني ما يلي:

غايات البنك:

يهدف البنك إلى تغطية الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية في ميدان الخدمات المصرفية وأعمال التمويل والاستثمار المنظمة على غير أساس الربا، وتشمل تلك الغايات على وجه الخصوص ما يلي:

أ ـ توسيع نطاق التعامل مع القطاع المصرفي عن طريق تقديم الخدمات المصرفية غير الربوية مع الاهتمام بإدخال الخدمات الهادفة لإحياء صور التكافل الاجتماعي المنظم على أساس المنفعة المشتركة.

ب ـ تطوير وسائل اجتذاب الأموال والمدخرات وتوجيهها نحو المشاركة في الاستثمار بالأسلوب المصرفي غير الربوي.

ج ـ توفير التمويل اللازم لسد احتياجات القطاعات المختلفة، ولا سيما تلك القطاعات البعيدة عن إمكانية الإفادة من التسهيلات المصرفية المرتبطة بالفائدة.

اختصاصات البنك:

يقوم البنك في سبيل تحقيق غاياته بالأعمال التي تمكنه من تحقيق تلك الغايات وذلك عن طريق العمل في المجالات التالية:

أ ـ الأعمال المصرفية غير الربوية:

يمارس البنك سواء لحسابه أو لحساب غيره في داخل المملكة وخارجها جميع أوجه النشاط المصرفي المعروفة أو المستحدثة مما يمكن للبنك أن يقوم به في نطاق التزامه المقرر ويدخل في نطاق هذا النشاط ما يلي:

١ـ قبول الودائع النقدية وفتح الحسابات الجارية وحسابات الإيداع المختلفة وتأدية قيمة الشيكات المسحوبة وتقاصها، وتحصيل الأوراق التجارية، وتحويل الأموال في الداخل والخارج، وفتح الاعتمادات المستندية وتبليغها، وإصدار الكفالات المصرفية وخطابات الضمان وكتب الاعتماد الشخصي وبطاقات الائتمان وغير ذلك من الخدمات المصرفية.

٢ـ التعامل بالعملات الأجنبية في البيع والشراء على أساس السعر الحاضر دون السعر الآجل ويدخل في نطاق التعامل المسموح له به حالات الإقراض المتبادل ـ بدون فائدة ـ للعملات المختلفة الجنس حسب الحاجة.

٣ـ تقديم التسليف المحدد الأجل، باعتباره خدمة مجردة عن الفائدة إما بطريقة خصم الكمبيالات التجارية قصيرة الأجل أو بطريق الإقراض المقسط ويمتنع على البنك ـ في جميع الأحوال ـ أن يقدم هذه الخدمة بطريقة التسليف على أساس الحساب الجاري المدين.

٤ـ إدارة الممتلكات وغير ذلك من الموجودات القابلة للإدارة المصرفية على أساس الوكالة بالأجر.

٥ـ القيام بدور الوصي المختار لإدارة التركات وتنفيذ الوصايا وفقاً للأحكام الشرعية والقوانين المرعية وبالتعاون المشترك مع الجهة الدينية ذات الاختصاص.

٦ـ القيام بالدراسات الخاصة لحساب المتعاملين مع البنك وتقديم المعلومات والاستشارات المختلفة.

ب ـ الخدمات الاجتماعية:

يقوم البنك بدور الوكيل الأمين في مجال تنظيم الخدمات الاجتماعية الهادفة إلى توثيق أواصر الترابط والتراحم بين مختلف الجماعات والأفراد وذلك عن طريق الاهتمام بالنواحي التالية:

١ـ تقديم القرض الحسن للغايات الإنتاجية في مختلف المجالات المساعدة على تمكين المستفيد من القرض لبدء حياته المستقلة أو تحسين مستوى دخله ومعيشته.

٢ـ إنشاء وإدارة الصناديق المخصصة لمختلف الغايات الاجتماعية المعتبرة.

٣ـ أية أعمال أخرى مما يدخل في عموم الغايات المستهدفة.

ج ـ أعمال التمويل والاستثمار:

يقوم البنك بجميع أعمال التمويل والاستثمار على غير أساس الربا وذلك من خلال الوسائل التالية:

١ـ تقديم التمويل اللازم ـ كلياً أو جزئياً ـ في مختلف الأحوال والعمليات القابلة للتصفية الذاتية ويشمل ذلك أشكال التمويل بالمضاربة والمشاركة المتناقصة وبيع المرابحة للآمر بالشراء وغير ذلك من صور مماثلة.

٢ـ توظيف الأموال التي يرغب أصحابها في استثمارها المشترك مع سائر الموارد المتاحة لدى البنك وذلك وفق نظام المضاربة المشتركة، ويجوز للبنك في حالات معينة أن يقوم بالتوظيف المحدد حسب الاتفاق الخاص بذلك.

٣ـ أ) استثمار الأموال في مختلف المشاريع.

ب) يشترط أن لا يتعدى مجموع استثمارات البنك الدائمة من أمواله الخاصة نسبة (خمسة وسبعين بالمئة) من مجموع رأس المال المدفوع واحتياطيه.

يكون للبنك، في مجال ممارسته لأعماله أن يقوم بكل ما يلزم من التصرفات لتحقيق غاياته، ويشمل ذلك بوجه خاص ما يلي:

أ ـ إبرام العقود والاتفاقات مع الأفراد والشركات والمؤسسات المحلية والأجنبية.

ب ـ تأسيس الشركات في مختلف المجالات ولا سيما المجالات المكملة لأوجه نشاط البنك.

ج ـ تملك الأموال المنقولة وغير المنقولة وبيعها واستثمارها وتأجيرها واستئجارها، بما في ذلك أعمال استصلاح الأراضي المملوكة أو المستأجرة وتنظيمها للزراعة والصناعة والسياحة والإسكان.

د ـ إنشاء صناديق التأمين الذاتي والتأمين التبادلي لصالح البنك أو المتعاملين معه في مختلف المجالات.

هـ ـ قبول الهبات والتبرعات والإشراف على إنفاقها في المجالات الاجتماعية المخصصة لها وحسب الغايات المعتبرة.

و ـ الدخول في الاتحادات المهنية المحلية والإقليمية والدولية وبخاصة

الاتحادات الرامية لتوطيد العلاقات مع البنوك الإسلامية.

٦ـ وجاء في النظام الأساسي لبنك التضامن الإسلامي في السودان ما يلي:

الأغراض التي تأسس من أجلها البنك:

أ ـ القيام بجميع الأعمال المصرفية والمعاملات المالية والتجارية والاستثمارية والمساهمة في مشروعات التنمية الصناعية والزراعية والعمرانية ومشروعات التنمية الاقتصادية الأخرى في كل الأقاليم والمديريات والمناطق والمدن داخل السودان وخارجه.

ب ـ قبول جميع الودائع بالجنيه السوداني وبالعملات الأجنبية وفتح الحسابات ومنح القروض مختلفة الآجال مقابل أنواع الضمانات وكل ذلك وفقاً لقواعد الشريعة الإسلامية.

ج ـ المساهمة والمشاركة والمضاربة والمرابحة في جميع أنواع المعاملات الاقتصادية والمالية والتجارية ومشاركة عملاء البنك في كافة المشروعات التجارية والصناعية والزراعية والعقارية وفقاً للأسس المقررة شرعاً ويولي البنك اهتماماً خاصاً بالمشروعات الاقتصادية ذات الأجل المتوسط والطويل.

د ـ أن يوفر رأس المال والخبرة المصرفية وكافة أنواع الخدمات والدراسات اللازمة لإنجاح مشروعات عملاء البنك وغيرهم.

هـ ـ إصدار واستخراج وسحب وقبول وتحصيل وتظهير وتنفيذ الشيكات والكمبيالات والسندات والأذونات من أي نوع وبوالص الشحن وأي أوراق أخرى قابلة للتحويل أو النقل أو التحصيل أو غير ذلك من المعاملات، سواء كانت تدفع في السودان أم في الخارج على أن تكون هذه المعاملات خالية من أي محظور شرعي.

و ـ القيام بكافة أنواع التعامل بالنقد الأجنبي وفق ما تسمح به القوانين واللوائح وقواعد الشريعة الإسلامية.

ز ـ العمل كمنفذ وأمين للوصايا والتسويات الخاصة بعملاء البنك وغيرهم وأن يتعهد الأمانات بأنواعها المختلفة وأن يعمل على تنفيذها والقيام بتوفير خزائن لحفظ المعادن والممتلكات الثمينة والقيام بالإتجار في المعادن الثمينة.

ح ـ قبول إيداع الأموال من الأفراد والأشخاص الاعتباريين بغرض الاستثمار أو التوفير.

ط ـ فتح خطابات الاعتماد والضمان وتقديم الخدمات للعملاء في المجال المالي والاقتصادي وتقديم الاستشارات في المجالات المصرفية والمالية والتجارية والاقتصادية التي يطلبها العملاء أو غيرهم.

ي ـ قبول أموال الزكاة وصرفها في المجالات التي حددها الشرع وقبول التبرعات وتوجيهها وصرفها حسب رغبة دافعيها.

ك ـ مشاركة الهيئات أو الشركات أو المؤسسات التي تزاول أعمالاً تماثل أغراض البنك داخل السودان أو خارجه والتعامل معها لتحقيق تلك الأغراض.

ل ـ إنشاء شركات أو مؤسسات تجارية أو عقارية أو زراعية أو صناعية أو شركات تأمين تعاوني إسلامي أو غير ذلك من الشركات أو المؤسسات التي تساعد بطريق مباشر أو غير مباشر في تحقيق أغراض البنك.

م ـ القيام بالشراء أو الاستثمار أو الامتلاك بأي وسيلة أخرى واستثمار العقارات والمنقولات وإدارتها أو تحسينها أو بيعها أو التصرف فيها بأي وسيلة أخرى يراها البنك مناسبة.

ن ـ منح القروض الحسنة وفق الضوابط والشروط التي يحددها البنك.

س ـ أن يقوم بأي عمل يعتبر من أوجه النشاط العادية للبنوك أو أي أعمال أخرى غير المذكورة في البنود أعلاه أياً كانت يرى البنك أنها ضرورية أو ملائمة أو من شأنها أن تعود بالفائدة بطريقة مباشرة أو غير مباشرة أو تزيد من قيمة ممتلكاته أو موجوداته واستثماراته، وكل ذلك وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

ع ـ القيام بإجراء الدراسات والبحوث المتعلقة بالجدوى مع الجهات الأخرى المختصة لتحقيق هذه الأغراض. وتحقيقاً لأغراضه يجوز للبنك القيام بالأعمال التالية:

ـ أن يوزع ناتج الربح الحلال على عملائه المستثمرين وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

ـ أن يمنح مكافآت أو إعانات أو تبرعات للمديرين والعاملين السابقين أو لمن يلونهم وأن يعاون أو يتبرع للمؤسسات الخيرية أو الصحية أو التعليمية أو غيرها أو للجمعيات العاملة في مجال البر والإحسان.

فروع وشركات البنك ومساهماته الرأسمالية:

أ/ فروع البنك:

بلغ عدد فروع البنك حتى آخر مارس ١٩٩٣ ثمانية وعشرون فرعاً إضافة إلى خمس وكالات مصرفية منتشرة في جميع ولايات السودان ومربوطة بشبكة اتصال لاسلكي (راديو) مع الرئاسة ومع بعضها البعض.

ب/ الشركات التابعة:

وأنشأ البنك خلال هذه الفترة أربع شركات تابعة تعمل في مختلف المجالات وهي:

ـ شركة التضامن للتجارة والاستثمار المحدودة.

ـ شركة التضامن للخدمات المحدودة.

ـ شركة التضامن للتنمية الزراعية المحدودة.

ـ شركة التضامن العقارية المحدودة.

ج/ المساهمات الرأسمالية:

شارك البنك كمؤسس ومساهم في اثنتي عشرة شركة ومؤسسة تعمل في مختلف الأنشطة الاقتصادية وهي:

ـ البنك الإسلامي لغرب السودان.

- بنك الشمال الإسلامي.
- مستشفى السلام.
- شركة التنمية الإسلامية.
- الشركة السودانية للثروة الحيوانية (أنعام).
- شركة الطوب السوداني.
- شركة الرواسي للأمن الغذائي.
- شركة الخدمات الطبية المحدودة.
- شركة وفرة للتخزين والتبريد المحدودة.
- البنك الإسلامي الدولي - لوكمسبورج.
- الشركة الوطنية للبترول.
- شركة الاتصالات السودانية المحدودة.

المراسلون:

يرتبط البنك بشبكة واسعة من المراسلين قوامها أكثر من خمسة وثلاثين مراسلاً في أوروبا وأمريكا والشرق الأوسط وآسيا وإفريقيا، الأمر الذي مكن البنك من تقديم خدمات مميزة في مجال التجارة الخارجية (الصادر والوارد) وسرعة إنسياب التحاويل.

المنشآت:

يسعى البنك لتحقيق نمو متوازن في أصوله الثابتة بامتلاك مبان وعقارات في مختلف ولايات السودان وقد تمكن البنك خلال هذه الفترة من إقامة العديد من المنشآت كبرج التضامن الخاص بالإدارة العامة، والمخازن، ومباني الفروع.

إن ما سبق بيانه من أغراض معلنة لبعض البنوك الإسلامية في مصر، والبحرين، وقطر، والأردن، والسودان تظهر بما لا يدع مجالاً للشك أن مفهوم المصارف الشاملة ينطبق إلى حد كبير على المصارف الإسلامية، وما ابتعادها عن بعض تطبيقات البنوك الشاملة إلا الالتزام بالشريعة الإسلامية التي تحرم الربا أخذاً وعطاءً.

والآن ننتقل إلى الواقع العملي، ونقارن البنوك الإسلامية والتقليدية في ناحيتين هامتين هما: مصادر الأموال واستخداماتها، كل ذلك بمرجعية علمية تستند إلى ما تعتمده ظاهرة الشمولية من معايير وأبعاد.

ثالثاً: مقارنة البنوك الإسلامية والتقليدية بالاستناد إلى معايير الشمولية

نورد أولاً معايير ظاهرة الشمولية في المصارف والتي تكاد تنحصر في الآتي:

١ـ المعيار النوعي:

يحتم هذا المعيار على المصرف الشامل أن يقدم كافة أنواع الائتمان لكل القطاعات الاقتصادية (التجارية، والصناعية، والزراعية، والعقارية، إلخ)، بالإضافة إلى إستقطاب الودائع من مختلف هذه القطاعات مع التوسع في التنويع في سلة الخدمات المصرفية لتشمل الأنشطة المصرفية التي تتولى القيام بها عادة مصارف الاستثمار والأعمال.

٢ـ المعيار الوظيفي:

لا شك أن الخدمات المصرفية أصبحت تمثل عنصراً هاماً من عناصر النشاط الوظيفي للمصارف، إذ يمكن القول باطمئنان بأن التنويع في سلة الخدمات المصرفية يعتبر الحل الطبيعي للكثير من المشاكل التي تتعرض لها المصارف في أيامنا هذه. وكان لا بد لهذه المصارف من تطوير علاقاتها بعملائها بهدف الارتفاع بمعدلات النمو لديها وبالتالي بمعدلات الربح. ومن هنا يبرز الدور الأكبر لما تؤديه المصارف الشاملة في تقديم خدمات مصرفية للعملاء تختلف تماماً عن الخدمات المصرفية التقليدية؛ وأصبح هدف المصارف التدخل في حياة العميل اليومية بشتى الوسائل لإغرائه على ولوج أبوابها باعتبار أن إجتذاب عميل جديد للمصرف يعتبر ربحاً في حد ذاته، وسوف نستعرض فيما يلي أهم الخدمات المصرفية الحديثة التي تقدمها المصارف حالياً في كثير من البلدان:

١ـ تمويل المشاريع (تجارية، صناعية، عقارية، زراعية، سياحية إلخ).
٢ـ تمويل التجارة الدولية.
٣ـ إدارة العقارات لحساب العملاء.
٤ـ تأجير الأصول نيابة عن العملاء.
٥ـ التحصيل نيابة عن الغير.
٦ـ سداد المدفوعات نيابة عن الغير.
٧ـ خدمات المعاشات للعملاء.
٨ـ ادخار المناسبات.
٩ـ خدمات الصرف الآلي.
١٠ـ خدمات الصيرفة المنزلية.
١١ـ تحريك حسابات العملاء من خلال شبكات الحاسب الآلي.
١٢ـ خدمات بطاقات الائتمان وخدمات السفر.
١٣ـ البنك المتنقل.
١٤ـ الخزائن الليلية.
١٥ـ خدمة مدير الحسابات الشخصية (Personal Banker).
١٦ـ إدارة الحقائب المالية وتأسيس صناديق الاستثمار المشترك وأعمال الوساطة في الأسواق المالية.
١٧ـ تقديم الاستشارة والنصح للعملاء في كل الأمور مثل (الاستثمار، الضرائب، التأمين، التخطيط المالي الشخصي إلخ).

٣ـ المعيار الجغرافي:

يستطيع المصرف ذو الفروع تجميع المصادر المالية وخاصة الودائع المختلفة وتوجيهها وفق الفرص الاقتصادية مما يساعد في تحقيق تنمية اقتصادية شاملة أو متوازنة جغرافياً ويعزز من قوة المصرف في مواجهة طلبات الإقراض المحلية وتقلباتها المستمرة. وفي الاقتصاديات المخططة مركزياً يساعد تفريع المركز على إمكانية تنفيذ الخطة الائتمانية نوعياً (قطاعياً) وجغرافياً، كما يجب على المصرف الشامل التفرع على المستوى

الدولي بحثاً منه على مصادر الأموال والفرص الجيدة لتوظيفها.

ويضيف البعض إلى هذه المعايير دور المصرف الشامل في ترويج المشروعات الجديدة (إعداد دراسات الجدوى، وتقديم مجموعة من الخدمات الاستثمارية للغير كالإعلان عن الفرص الاستثمارية وتسويقها للمستثمرين)، وتقديم الاستشارة حول هذه المشروعات الجديدة، ودوره في القيام بعمليات الصيرفة الاستثمارية (كالاسناد Underwriting، والتوزيع أو التسويق، وتقديم الاستشارة حول الإصدارات الجديدة)، بالإضافة إلى دوره في الاستثمار في الأوراق المالية التقليدية والإسلامية وتقديم خدمات الترست، مثل المساهمة في شركات يؤسسها المصرف الشامل، وشراء الأسهم في الشركات قيد الخصخصة، وإعداد الدراسات وتقديم الاستشارات اللازمة للخصخصة والتقييم، وشراء سندات الشركات المساهمة، وإنشاء شركات الاستثمار، والشركات القابضة، والصناديق والمشروعات العربية المشتركة، وتحويل ملكية المنشآت باتجاه الشركات المساهمة، وتكوين المحافظ الاستثمارية للغير (الأمانة أو الترست)، والتعامل في الأدوات المالية الاستثمارية، وما في حكمها.

نستخلص مما تقدم أن المصرف الشامل يمكن أن يوصف بأنه المصرف غير المقيد بأنشطة محصورة ومحدودة، فهو يقوم باستقطاب الموارد من جميع شرائح المودعين ويقترض من السوقين المالي والنقدي، ويجمع الأموال من جميع المصادر المتاحة بدون تفرقة ويقوم بتوظيفات أمواله لجميع الآجال ويقدم الائتمان لجميع الشرائح والوحدات والقطاعات الاقتصادية فضلاً عن كونه غير محصور في نشاطه بمنتوجات معينة أو بنقطة جغرافية محددة وبذلك فإن خاصية الشمولية تنعكس إيجابياً على حساباته ونتائجه المالية كما تؤثر إيجابياً أيضاً على درجة مخاطرة أعماله.

إن خير دليل على مدى انطباق مفهوم الشمولية المصرفية على المصارف الإسلامية هو مقارنة مصادر واستخدامات أموال المصارف الإسلامية بالتقليدية تجارية كانت أم استثمارية أم متخصصة، كما يتضح من الجدولين التاليين:

مصادر الأموال

البنك الإسلامي	**البنك التقليدي**
أولاً: الموارد (الخصوم/ المطلوبات)	الخصوم (الموارد/ المطلوبات)
١ ـ حقوق الملكية (الموارد الذاتية)	**١ ـ الخصوم الجارية**
١/ ١ـ رأس المال المدفوع	● دائنون مضمونون، مختارون،
١/ ٢ـ الاحتياطيات (الإجبارية والاختيارية)	● مطلوبات قصيرة الأجل
١/ ٣ـ الأرباح المرحلة/ المحتجزة	ـ مطلوبات لبنوك تحت الطلب.
١/ ٤ـ توزيعات أرباح مساهمين	ـ مطلوبات لبنوك لأجل.
	ـ مودعون وحسابات إيداع جارية.
٢ـ الودائع (الموارد الخارجية)	ـ تحت الطلب.
٢/ ١ـ الحسابات الجارية	ـ لأجل.
٢/ ٢ـ حسابات التوفير/ الإدخار	سندات خزينة/استثمار
٢/ ٣ـ حسابات الاستثمار	ـ حسابات ادخار
أ/ ستة شهور	ـ دائنون مختلفون
ب/ ١٢ شهراً	ـ معلومات أخرى
ج/ سنتان... إلخ.	**٢ ـ أموال مقترضة (رأسمال ثانوي/داعم)**
د/ شهادات ودائع متوسطة الأجل	**٣ ـ حقوق الملكية**
هـ / صكوك استثمار طويلة الأجل	ـ رأس المال المصدر (ناقصاً غير المدفوع)
و/ ودائع استثمارية مخصصة	ـ الاحتياطيات القانونية
ـ احتياطيات غير مخصصة للتوزيع	
٣ـ موارد أخرى	ـ احتياطيات اختيارية
٣/ ١ـ توزيعات عوائد ودائع	**٤ ـ الأرباح والخسائر**
٣/ ٢ـ تأمينات نقدية	ـ أرباح مرحلة من بداية العام
٣/ ٣ـ مخصص مخاطر استثمار	ـ ربح السنة
٣/ ٤ـ دائنة أخرى	
ـ حسابات وصناديق زكاة	
ـ أوراق دفع	
حـ / نظامية (التزامات العملاء مقابل الضمانات والقبولات)	**حـ / نظامية (التزامات البنك مقابل الضمانات والقبولات).**

استخدامات الأموال

البنك الاسلامي	البنك التقليدي
(الأصول/ الموجودات) **١ـ موجودات نقدية** ـ نقد في الصندوق ـ نقد لدى البنوك (المركزي والمحلية والمراسلون) **٢ـ استثمارات سائلة** ـ استثمارات محلية (أسهم، محافظ صناديق استثمار) ـ استثمارات دولية (أسهم، محافظ صناديق استثمار) **٣ـ تمويل قصير الأجل** ـ تمويل تجاري (مرابحة) ـ تمويل رأسمال عامل ـ تمويل استهلاكي (فردي) ـ مشاركات/مضاربات قصيرة الأجل ـ تمويل بيع سلم ـ القرض الحسن	(الأصول والاستخدامات/ الموجودات) **١ـ الأصول الجارية** ـ أصول سائلة (نقد في الصندوق ولدى البنوك والمركزي) ـ مطلوبات من بنوك تحت الطلب ـ قبولات تحت الطلب ـ مطلوبات من بنوك لأجل ـ كمبيالات ـ قروض وسلف ـ عمليات تأجير ـ استثمارات: أسهم وسندات (عامة وخاصة) ـ موجودات أخرى **٢ ـ الأصول الثابتة** ـ مصاريف رأسمالية دائمة ـ مطلوبات من مؤسسات شقيقة/ ثابتة ـ العقارات والأملاك (ناقصاً الاستهلاك) ـ أثاث وتجهيزات
٤ـ تمويل متوسط وطويل الأجل ـ مشاركات/ تمويل ـ مضاربات متكررة ـ البيع بالتقسيط (متوسط الأجل) ـ البيع التأجيري (الإيجارة المنتهية بالتمليك) ـ تمويل مشروعات/ عقارات	**٣ـ الأرباح والخسائر** ـ خسائر مرحلة ـ خسائر السنة

استخدامات الاموال

البنك الاسلامي	البنك التقليدي
ـ المشاركات المنتهية بالتمليك **٥ـ استثمارات رأسمالية** ـ مساهمة في مشروعات ـ تأسيس شركات **٦ـ أصول أخرى** ـ أصول ثابتة (بعد الاستهلاك) ـ أرصدة مدينة متنوعة ـ مخزون سلعي ومتاجرة في عقارات	
حـ/ نظامية (التزامات العملاء مقابل الضمانات والقبولات)	**حـ/ نظامية (التزامات البنك مقابل الضمانات والقبولات)**

*** من استعراض بنود مصادر الأموال ومقارنتها بالبنوك التقليدية يمكن إستخراج النتائج التالية ذات العلاقة:**

(١) يتحدد العائد على مصدر الأموال سلفاً في البنك التقليدي بينما توجد في البنك الإسلامي حسابات مشاركة تحدد عوائدها نتيجة الأعمال ووفقاً لعقد المضاربة وقواعد الاستثمار.

(٢) تخلو ميزانية البنك الإسلامي من بند قروض مصرفية لتغذية المصادر، بينما يمكن أن تشمل ميزانية البنك الإسلامي بند إيداعات بنوك إسلامية.

(٣) تخلو مصادر الأموال في البنوك التقليدية من بند الاستثمارات المخصصة أو سندات المقارضة وهو أسلوب يعتمد على تغذية مصادر الأموال باستثمارات وفقاً لقناعة وتقدير المودع وعلى مخاطرته. وبالتالي تزداد قدرة البنك الإسلامي على تغذية مصادره الخارجية من خلال قدرته على تنشيط وتنويع مجالات الاستثمار المجدية لاجتذاب ودائع استثمارية مخصصة.

(٤) يعتمد جهد إدارة البنك الإسلامي في جذب الودائع العامة على قدرته في إستخدام الأموال بكفاءة وفاعلية وعلى نشاط استثمار مجد لتحقيق

عائد مرتفع للمودع، بينما يقرر العرض والطلب على الأموال في البنوك التقليدية ميكانيكية الفوائد الدائنة والمدينة وتنميتها حيث تصب مباشرة في حساب المساهم نتيجة الفروق بين الفائدة الدائنة والمدينة.

(٥) إستطاعت البنوك الإسلامية أن تستقطب شريحة من العملاء المودعين لم تصلها البنوك التقليدية، وهي الفئة التي أحجمت عن التعامل مع البنوك التقليدية لشبهة الربا، وبالتالي ساهمت البنوك الإسلامية في هذا الجانب بتغذية مصادر الاستثمار أكثر من البنوك التقليدية.

(٦) لا يختلف البنك الإسلامي عن التقليدي في ضرورة وجود رأس مال مدفوع لبدء النشاط واستمراره وكونه حاجز أمان وضمان بالنسبة للمودعين في كلا البنكين، إلا أن أهميته النسبية في البنوك الإسلامية تزداد نتيجة مخاطر الاستثمار وتصرف الإدارة واقترابها بذلك من بنوك الأعمال، كون البنوك الإسلامية تسعى إلى الاستثمار الرأسمالي طويل الأجل وتحتاج بالتالي إلى موارد رأسمالية طويلة الأجل.

(٧) تحاول البنوك الإسلامية أن تتجه إلى إطالة أجل مصادر أموالها الخارجية قدر الإمكان لتتلاءم مع هيكلية استخداماتها التي تتجه (ويجب أن تتجه) إلى الاستثمارات الأطول أجلاً والأكثر عمقاً وتنوعاً في الاقتصاد.

*** ومن استعراض بنود الاستخدامات نلاحظ الآتي:**

(١) التوظيفات المتوسطة والطويلة الأجل تختلف في البنك الإسلامي عنها في البنك التقليدي بينما تتوفر في بنوك الاستثمار والأعمال التقليدية بشكل أو بآخر.

(٢) المشاركات طويلة الأجل والرأسمالية تكاد تخلو من ميزانية البنك التقليدي وقد توجد في بنوك الأعمال ولكن بدرجة وأهمية نسبية أقل.

(٣) تخلو ميزانية البنك التجاري أو البنك الاستثماري عموماً من نشاط المتاجرة أو الاستثمار المباشر وكذلك من أصول عينية كالعقارات (لغايات الاستثمار) أو المخزون السلعي (المنقولات).

(٤) تزيد أهمية الأصول الثابتة والقيم المنقولة في البنك الإسلامي كونها تمثل جانباً هاماً من النشاط.

(٥) لا تعنى أنشطة الاستخدامات في البنك التقليدي بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية المباشرة مع العملاء ويكاد يقتصر الدور على التمويل بأشكاله ومدده المختلفة بعكس البنك الإسلامي، حيث أن هدف التقليدي تعظيم الربح وبالتالي تعظيم العائد على الملكية بينما هي في الإسلامي تهدف إلى تعظيم العائد للمالك (المساهم) والمودع والمستثمر المستفيد من الأموال نتيجة تقليب المال وتشغيله وكذلك تعظيم العائد الاجتماعي.

(٦) تقل الأهمية النسبية لموضوع الضمانات في مجال الاستخدامات في البنك الإسلامي (إلا ضمن الضوابط العامة) بعكسها في البنوك التقليدية حيث تعتبر محوراً رئيسياً يكمل نشاط الائتمان والإقراض.

(٧) يغيب بند القروض من البنوك الإسلامية باستثناء القرض الحسن الذي يختلف في تكوينه وهدفه عن مفهوم البنك التقليدي. كذلك الحال غياب بند الكمبيالات المخصومة من استخدامات المصرف الإسلامي إلا في حالات محددة وضمن الكلفة.

(٨) تتميز الاستخدامات في البنك الإسلامي بتنوعها وتباين المستفيدين منها واختلاف الاستحقاقات وأسس احتساب عوائد الاستثمار وتحديد الربح والخسارة وتقدير الجهد، بينما تتلاشى أهمية العديد من هذه البنود في البنك التقليدي. كذلك الحال بالنسبة للتأثير المباشر لنتائج النشاط على المودع والمساهم والمستثمر المستفيد. وينعكس هذا أيضاً على تكوين وكفاءة ودقة الأجهزة التي تدير الاستثمارات في البنك الإسلامي عنها في البنك التقليدي.

الخلاصة:

لقد أظهرت لنا هذه الورقة مدى انطباق مفهوم المصرف الشامل على البنوك الإسلامية، وذلك من خلال استعراض أغراض البعض منها، وبيان

أنواعها وتفرعاتها، ومقارنة واقعها مع واقع المصارف التقليدية، ومع ذلك فمن المغالطة غير العادلة أن نلقي باللوم على المصارف الإسلامية في عدم تطورها الكامل نحو مفهوم المصرف الشامل كما فعل الكثير من المصارف التقليدية ناسين أو متناسين أن الأخيرة ضاربة في النشوء مئات السنين، بينما الأولى وليدة حديثة العهد في عالم تحتكره المصارف التقليدية إلى حد كبير.

تطبيقات عملية*

فيما يلي بيان مقارن لموجودات ومطلوبات بنك إسلامي لفترتين من عامين متتاليين:

بنك الصرح الإسلامي ـ مدينة الشمال

(ألف دينار أردني)

الموجودات	آذار ١٩٩٢	آذار ١٩٩٣	التغيرات: المبلغ	التغيرات: النسبة المئوية	التغيرات: الأهمية النسبية
١ ـأوراق ومسكوكات نقدية	٥	٨			
٢ ـ أرصدة لدى البنك المركزي:					
٢/١ احتياطي نقدي	٣٥	٥٠			
٢/٢ أرصدة أخرى					
٣ ـأرصدة لدى البنوك والمؤسسات المالية:					
٣/١ حسابات جارية	٢٠	١٨			
٣/٢ ودائع إستثمارية	٥٠	٨٠			
٤ ـ أوراق برسم القبض	١٠	٨			
٥ ـ تمويل إستثماري:					
٥/١ البيوع:					
٥/١/١ بيع المرابحة	١٤٩٦	١٦٨١			
٥/١/٢ بيع المساومة					
٥/١/٣ عقود الإستصناع والتأجير					
٥/٢ المضاربة:					
٥/٢/١ تمويل كلي	٩٤	٩٤			
٥/٢/٢ تمويل جزئي					
٥/٣ المشاركة:					
٥/٣/١ مشاركة ثابتة	٢٠	١٣			
٥/٣/٢ مشاركة متناقصة					

* من منشورات معهد الدراسات المصرفية، البنك المركزي الأردني، عمان، ١٩٩٤.

(ألف دينار أردني)

الموجودات	آذار ١٩٩٢	آذار ١٩٩٣	التغيرات: المبلغ	التغيرات: النسبة المئوية	التغيرات: الأهمية النسبية
٦ - استثمارات مباشرة:					
٦/١ استثمارات تجارية	٤٠	٤٧			
٦/٢ استثمارات صناعية					
٦/٣ استثمارات عقارية					
٦/٤ استثمارات مباشرة أخرى					
٧ - استثمارات في الأوراق المالية:					
٧/١ أسهم	٢٠٠	٢٤٠			
٧/٢ إصدارات وأوراق مالية أخرى					
٨ - استثمار مخصص لحساب المتعاملين:	٢٨٤	٤٤١			
٨/١ مرابحات					
٨/٢ مشروعات ومجالات أخرى					
٩ - قروض حسنة:	١٦	٢٤			
١٠ - موجودات ثابتة:					
١٠/١ أراض ومبان	٦٠	٧٠			
١٠/٢ أثاث ومعدات					
١١ - موجودات أخرى:	٢٠	٣٠			
١٢ - إجمالي الموجودات:	٢٣٥٠	٢٨٠٤			
١٣ - حسابات لها مقابل:					
١٣/١ اعتمادات					
١٣/٢ كفالات					
١٣/٣ قبولات وتعهدات					
١٣/٤ أخرى					
١٤ - أرصدة للبنك المركزي	-	-			
١٥ - أرصدة للبنوك والمؤسسات المالية					
١٥/١ حسابات جارية	٢٠	٢٠			
١٥/٢ ودائع استثمارية	٣٠	٥٠			
١٦ - ودائع المتعاملين:	١٧١٣	١٩٢٥			

(ألف دينار أردني)

الموجودات	آذار ١٩٩٢	آذار ١٩٩٣	التغيـــرات: المبلغ	التغيـــرات: النسبة المئوية	التغيـــرات: الأهمية النسبية
١٦/١ حسابات جارية					
١٦/٢ حسابات توفير					
١٦/٣ ودائع استثمارية					
١٧ - أوراق برسم الدفع	٥	٥			
١٨ - تأمينات نقدية:	٤٥	٥٠			
١٨/١ على الاعتمادات والقبولات					
١٨/٢ على الكفالات					
١٨/٣ تأمينات أخرى					
١٩ - أرصدة الاستثمار المخصص:	٢٨٤	٤٤١			
١٩/١ بنوك ومؤسسات مالية					
١٩/٢ أفراد ومؤسسات أخرى					
٢٠ - سندات القراض:	-	-			
٢٠/١ بنوك ومؤسسات مالية					
٢٠/٢ أفراد ومؤسسات أخرى					
٢١ - مخصصات:	٤٠	٦٠			
٢١/١ مخصص مخاطر الاستثمار					
٢١/٢ مخصص تعويض نهاية الخدمة					
٢١/٣ مخصصات أخرى					
٢٢ - مطلوبات أخرى	١٩	٢٠			
٢٣ - رأس المال والاحتياطيات:					
٢٣/١ رأس المال	١٠٠	١٠٠			
٢٣/٢ إحتياطي قانوني	٤٤	٦٣			
٢٣/٣ إحتياطيات أخرى	٣٠	٤٠			
٢٣/٤ أرباح (خسائر) مدورة	٢٠	٣٠			
٢٤ - إجمالي المطلوبات	٢٣٥٠	٢٨٠٤			
٢٥ - حسابات لها مقابل:					
٢٥/١ اعتمادات					
٢٥/٢ كفالات					
٢٥/٣ قبولات وتعهدات					
٢٥/٤ أخرى					

تحليل الموجودات السائلة حسب الاستحقاق لشهر ۹۳/۳

البيان	أقل من شهر	١ ـ ٣ شهر	٣ ـ ٦ أشهر	٦ ـ ١٢ شهر	أكثر من سنة	المجموع
أوراق ومسكوكات نقدية	٨	–	–	–	–	٨
أرصدة لدى البنك المركزي	٥٠	–	–	–	–	٥٠
أرصدى لدى البنوك والمؤسسات المالية	١٨	٢٠	٤٠	٢٠	–	٩٨
المجموع	٧٦	٢٠	٤٠	٢٠	–	١٥٦

تحليل الاستثمارات حسب الاستحقاق لشهر ۹۳/۳

البيان	أقل من ثلاثة أشهر	٣ ـ ٦ أشهر	٦ ـ ١٢ شهر	أكثر من سنة	المجموع
الودائع الاستثمارية	٢٠	٤٠	٢٠	–	٨٠
البيوع	٦٠٠	٨٠٠	٢٠٠	٨١	١٦٨١
المضاربة	–	٤	٣٠	٦٠	٩٤
المشاركة	–	–	٣	١٠	١٣
استثمارات مباشرة	١٠	١٠	١٠	١٧	٤٧
استثمارات في الأوراق المالية	٣٠	٧٠	١٠٠	٤٠	٢٤٠
المجموع	٦٦٠	٩٢٤	٣٦٣	٢٠٨	٢١٥٥

تحليل الاستثمارات جغرافياً لشهر ٩٣/٣

الاستثمارات	محلي	خارجي	المجموع
الودائع الإستثمارية	-	٨٠	٨٠
البيوع	٥٥٨	١١٢٣	١٦٨١
المضاربة	٩٤	-	٩٤
المشاركة	٣	١٠	١٣
المباشرة	٣٠	١٧	٤٧
الأوراق المالية	٤٠	٢٠٠	٢٤٠
المجموع	**٧٢٥**	**١٤٣٠**	**٢١٥٥**

تحليل الاستثمارات المحلية حسب القطاعات الاقتصادية المختلفة لشهر ٩٣/٣

القطاع/الاستثمار	البيوع	المضاربة	المشاركة	المباشرة	الأوراق المالية	المجموع
المؤسسات العامة	٣٠					٣٠
البلديات والمجالس القروية	-		-			-
الزراعة	٢٠					٢٠
التعدين						-
الصناعة	٦٠			٤		٦٤
التجارة العامة	٢١٠	٦٠	٣	٨		٢٨١
البناء	٤٠					٤٠
خدمات النقل	٦٠					٦٠
السياحة	-					-
المؤسسات المالية	-					-
الأفراد	٦٠					٦٠
أصحاب المهن	١٠	٣٤				٤٤
التعهدات العامة	٢٠					٢٠
شراء الأراضي والأبنية	٤٠			١٨		٥٨
شراء الأسهم	-				٤٠	٤٠
أخرى	٨					٨
المجموع	**٥٥٨**	**٩٤**	**٣**	**٣٠**	**٤٠**	**٧٢٥**

تحليل أرصدة للبنك المركزي وللبنوك والمؤسسات المالية حسب الاستحقاق لشهر ٩٣/٣

البيان	أقل من شهر	١ ـ ٣ شهر	٣ ـ ٦ أشهر	٦ ـ ١٢ شهر	أكثر من سنة	المجموع
أرصدة للبنك المركزي	-	-	-	-	-	-
أرصدة للبنوك والمؤسسات الإسلامية/ جارية	٢٠	-	-	-	-	٢٠
أرصدة للبنوك والمؤسسات الإسلامية/ ودائع استثمارية	١٠	٥	١٥	١٨	٢	٥٠
المجموع	**٣٠**	**٥**	**١٥**	**١٨**	**٢**	**٧٠**

تحليل ودائع المتعاملين حسب درجة السيولة لشهر ٩٣/٣

البيان	أقل من شهر	١ ـ ٣ شهر	٣ ـ ٦ أشهر	٦ ـ ١٢ شهر	أكثر من سنة	المجموع
حسابات جارية	٣٦٥	-	-	-	-	٣٦٥
حسابات توفير	١٠١	٧٥	١٥٠	١٧٥	-	٥٠١
ودائع استثمارية	٥٩	٣٥٠	٤٠٠	٢٥٠	-	١٠٥٩
المجموع	**٥٢٥**	**٤٢٥**	**٥٥٠**	**٤٢٥**	**-**	**١٩٢٥**

تحليل ودائع المتعاملين حسب الجهة المودعة وحسب العملات

البيان	حسابات جارية		حسابات توفير		ودائع استثمارية		المجموع	
	دينار	عملات أجنبية	دينار	عملات أجنبية	دينار	عملات أجنبية	دينار	عملات أجنبية
القطاع العام:	٥٢	–	–	–	٥٥	٢٦	١٠٧	٢٦
ـ الحكومة								
ـ المؤسسات شبه الحكومية								
ـ البلديات والمجالس القروية								
ـ المؤسسات العامة								
القطاع الخاص:	٢٩٨	١٥	٤٥٠	٥١	٤٩٣	٤٨٥	١٢٤١	٥٥١
ـ الأفراد								
ـ الشركات والهيئات الأخرى								
المجموع	**٣٥٠**	**١٥**	**٤٥٠**	**٥١**	**٥٤٨**	**٥١١**	**١٣٤٨**	**٥٧٧**

والمطلوب

١ـ إجراء التحليل الأفقي والرأسي لبنود المركز المالي.

٢ـ إعداد جدول التدفق النقدي.

٣ـ تحليل الودائع بما تتيحه البيانات المتوفرة.

٤ـ تحليل الاستثمارات (المحلية والخارجية) بما تتيحه البيانات المتوفرة.

٥ـ إستخراج النسب والمعايير التالية:

- نسبة السيولة العامة.
- نسبة الاستثمارات إلى الودائع.
- نسبة رأس المال والاحتياطيات إلى الودائع.
- نسبة رأس المال والاحتياطيات إلى الموجودات.
- نسبة الودائع الإدخارية.
- نسبة المخصصات إلى إجمالي الاستثمارات.

٦ـ كتابة تقرير موجز بالاستنتاجات والتوصيات.

الـحل

الـمطلب الأول: إجراء التحليل الأفقي والرأسي لبنود المركز المالي:

بنك الصرح الإسلامي ـ مدينة الشمال

(ألف دينار أردني)

الموجودات	آذار ١٩٩٢	آذار ١٩٩٣	التغيرات: المبلغ	التغيرات: النسبة المئوية	التغيرات: الأهمية النسبية
١ـ أوراق ومسكوكات نقدية	٥	٨	+ ٣	٪٦٠,٠	٠,٣
٢ـ أرصدة لدى البنك المركزي:					
٢/١ احتياطي نقدي	٣٥	٥٠	+ ١٥	٪٤٢,٨	١,٧
٢/٢ أرصدة أخرى	ـ	ـ			
٣ـ أرصده لدى البنوك والمؤسسات المالية: ـ	*٧٠	٩٨	+ ٢٨	٪٤٠,٠	٣,٥
٣/١ حسابات جارية	٢٠	١٨	ـ ٢	ـ ٪١٠,٠	٠,٦
٣/٢ ودائع استثمارية	٥٠	٨٠	+ ٣٠	٪٦٠,٠	٢,٩
٤ـ أوراق برسم القبض	١٠	٨	ـ ٢	ـ ٪٢٠,٠	٠,٣
٥ـ تمويل استثماري: ـ					
٥/١ البيوع:	١٤٩٦	١٦٨١	+ ١٨٥	٪١١,٠	٦٠,٠
٥/١/١ بيع المرابحة					
٥/١/٢ بيع المساومة					
٥/١/٣ عقود الاستصناع والتأجير					
٥/٢ المضاربة:	٩٤	٩٤	ـ	ـ	٣,٣
٥/٢/١ تمويل كلي					
٥/٢/٢ تمويل جزئي					
٥/٣ المشاركة:	٢٠	١٣	ـ ٧	ـ ٪٣٥,٠	٠,٥
٥/٣/١ مشاركة ثابتة					
٥/٣/٢ مشاركة متناقصة					
٦ـ استثمارات مباشرة:					
٦/١ استثمارات تجارية	٤٠	٤٧	+ ٧	٪١٧,٥	١,٧
٦/٢ استثمارات صناعية					
٦/٣ استثمارات عقارية					
٦/٤ استثمارات مباشرة أخرى					

(*) أرصدة مجمعة

(ألف دينار أردني)

الموجودات	آذار ١٩٩٢	آذار ١٩٩٣	التغيرات: المبلغ	التغيرات: النسبة المئوية	التغيرات: الأهمية النسبية
٧- استثمارات في الأوراق المالية:					
٧/١ أسهم	٢٠٠	٢٤٠	+ ٤٠	٢٠,٠٪	٨,٥
٧/٢ إصدارات وأوراق مالية أخرى					
٨- استثمار مخصص لحساب المتعاملين:	٢٨٤	٤٤١	+ ١٥٧	٥٥,٣	١٥,٧
٨/١ مرابحات					
٨/٢ مشروعات ومجالات أخرى					
٩- قروض حسنة	١٦	٢٤	+ ٨	٥٠,٠٪	٠,٨
١٠- موجودات ثابتة:	٦٠	٧٠	+ ١٠	١٦,٧٪	٢,٥
١٠/١ أراض ومبان					
١٠/٢ أثاث ومعدات					
١١- موجودات أخرى	٢٠	٣٠	+ ١٠	٥٠,٠٪	١,٢
١٢- إجمالي الموجودات	٢٣٥٠	٢٨٠٤	+ ٤٥٤	١٩,٣٪	١٠٠,٠
١٣- حسابات لها مقابل:					
١٣/١ اعتمادات					
١٣/٢ كفالات					
١٣/٣ قبولات وتعهدات					
١٣/٤ أخرى					
١٤- أرصدة للبنك المركزي	-	-	-	-	-
١٥- أرصدة للبنوك والمؤسسات المالية	٥٠	٧٠	+ ٢٠	٤٠,٠٪	٢,٥
١٥/١ حسابات جارية					
١٥/٢ ودائع استثمارية					
١٦- ودائع المتعاملين:	١٧١٣	١٩٢٥	+ ٢١٢	١٢,٤٪	٦٨,٧
١٦/١ حسابات جارية					
١٦/٢ حسابات توفير					
١٦/٣ ودائع استثمارية					
١٧- أوراق برسم الدفع	٥	٥	-	-	٠,٢
١٨- تأمينات نقدية:	٤٥	٥٠	+ ٥	١١,١٪	١,٨
١٨/١ على الاعتمادات والقبولات					
١٨/٢ على الكفالات					
١٨/٣ تأمينات أخرى					

(ألف دينار أردني)

الموجودات	آذار ١٩٩٢	آذار ١٩٩٣	التغيرات: المبلغ	التغيرات: النسبة المئوية	التغيرات: الأهمية النسبية
١٩- أرصدة الاستثمار المخصص:	٢٨٤	٤٤١	+ ١٥٧	٪٥٥,٣	١٥,٧
١٩/١ بنوك ومؤسسات مالية					
١٩/٢ أفراد ومؤسسات أخرى					
٢٠- سندات القراض:	-	-	-	-	-
٢٠/١ بنوك ومؤسسات مالية					
٢٠/٢ أفراد ومؤسسات أخرى					
٢١- مخصصات:	٤٠	٦٠	+ ٢٠	٪٥٠,٠	٢,١
٢١/١ مخصص مخاطر الاستثمار					
٢١/٢ مخصص تعويض نهاية الخدمة					
٢١/٣ مخصصات أخرى					
٢٢- مطلوبات أخرى	٢٩	٢٠	+ ١	٪٥,٣	٪٠,٧
٢٣- رأس المال والاحتياطيات:	*١٩٤	٢٣٣	+ ٣٩	٪٢٠,٠	*٨,٣
٢٣/١ رأس المال	١٠٠	١٠٠	-	-	٣,٦
٢٣/٢ إحتياطي قانوني	٤٤	٦٣	+ ١٩	٪٤٣,٢	٢,٢
٢٣/٣ احتياطيات أخرى	٣٠	٤٠	+ ١٠	٪٣٣,٣	١,٤
٢٣/٤ أرباح (خسائر) مدورة	٢٠	٣٠	+ ١٠	٪٥٠,٠	١,١
٢٤- إجمالي المطلوبات	٢٣٥٠	٢٨٠٤	+ ٤٥٤	٪١٩,٣	١٠٠,٠
٢٥- حسابات لها مقابل:					
٢٥/١ اعتمادات					
٢٥/٢ كفالات					
٢٥/٣ قبولات وتعهدات					
٢٥/٤ أخرى					

* أرصدة مجمعة

المطلب الثاني: إعداد جدول التدفق النقدي:

بنك الصرح الإسلامي

التدفق النقدي للفترة من ٣/ ٩٢- ٣/٩٣

(بالألف دينار)

مصادر الأموال*	المبلغ	إستخدامات الأموال**	المبلغ
انخفاض أرصدة جارية لدى البنوك والمؤسسات المالية	٢	زيادة الأوراق والمسكوكات النقدية	٣
إنخفاض أوراق برسم القبض	٢	زيادة أرصدة لدى البنك المركزي	١٥
إنخفاض أرصدة المشاركة	٧	زيادة ودائع استثمارية	٣٠
زيادة أرصدة للبنوك والمؤسسات المالية	٢٠	زيادة البيوع	١٨٥
زيادة الودائع	٢١٢	زيادة الاستثمارات المباشرة	٧
زيادة التأمينات النقدية	٥	زيادة استثمارات الأوراق المالية	٤٠
زيادة الاستثمار المخصص	١٥٧	زيادة الاستثمار المخصص	١٥٧
زيادة المخصصات	٢٠	زيادة القروض الحسنة	٨
زيادة مطلوبات أخرى	١	زيادة الموجودات الثابتة	١٠
زيادة رأس المال والاحتياطيات	٣٩	زيادة الموجودات الأخرى	١٠
المجموع	**٤٦٥**	**المجموع**	**٤٦٥**

(٢) تحليل الودائع حسب العملات:

البيان	الأهمية النسبية
العملة المحلية	٧٠,٠٪
العملات الأجنبية	٣٠,٠٪
المجموع	١٠٠,٠٪

---

* النقص في كل عنصر من عناصر الموجودات **مضافاً إليه** الزيادة في كل عنصر من عناصر المطلوبات.

** الزيادة في كل عنصر من عناصر الموجودات **مضافاً إليه** النقص في كل عنصر من عناصر المطلوبات.

الاستنتاج:

نظراً لأن الودائع بالعملة المحلية تشكل ٧٠٪ من إجمالي الودائع فإن هذا يعني:

- انخفاض مخاطر التقلبات في أسعار الصرف أمام المودعين.
- إتاحة مزيد من القدرة لدى الإدارة على التوسع في الاستثمار المحلي.

والجدير بالذكر أن تحليل الودائع بالعملات الأجنبية حسب هذه العملات (عندما يتاح) لنا معرفة ما يواجه المودعين من مخاطر العملات ومخاطر البلدان أيضاً، وبشكل مفصّل.

(٣) تحليل الودائع **حسب درجة السيولة:**

البيان	الأهمية النسبية
أقل من شهر	٢٧,٣٪
من ١- ٣ أشهر	٢٢,١٪
من ٣- ٦ أشهر	٢٨,٥٪
من ٦- ١٢ شهر	٢٢,١٪
أكثر من سنة	-
المجموع	١٠٠,٠٪

الاستنتاج:

- محدودية مخاطر السحوبات المفاجئة.
- إتاحة مزيد من القدرة على الاستثمار قصير الأجل.
- محدودية القدرة على الاستثمار متوسط الأجل.
- انعدام القدرة على الاستثمار طويل الأجل (نظراً لانعدام وجود ودائع تزيد آجالها على سنة).

المطلب الرابع: تحليل الاستثمارات (المحلية والخارجية):

(١) تحليل الاستثمار **جغرافياً**:

البيان	الأهمية النسبية
الاستثمار المحلي	٣٣,٦٪
الاستثمار الخارجي	٦٦,٤٪
المجموع	١٠٠,٠٪

الاستنتاج:

- محدودية المساهمة في التنمية الاقتصادية المحلية (مخالفة تعليمات البنك المركزي!!).
- ارتفاع مخاطر التقلبات في أسعار الصرف.
- ارتفاع مخاطر البنوك.
- ارتفاع مخاطر البلدان أو المخاطر السياسية.

(٢) تحليل الاستثمار **حسب درجة السيولة (الاستحقاق)**:

البيان	الأهمية النسبية
أقل من ٣ أشهر	٣٠,٦٪
من ٣ـ ٦ أشهر	٤٢,٩٪
من ٦ـ ١٢ شهر	١٦,٨٪
أكثر من سنة	٩,٧٪
المجموع	١٠٠,٠٪

الاستنتاج:

- تركيبة سيولة الاستثمار ممتازة وتتناسب إلى حد ما مع سيولة الودائع.
- الاستثمارات التي تستحق بعد أكثر من سنة ملائمة رغم أنه لا يوجد ما يقابلها في استحقاقات الودائع.

(٣) تحليل الاستثمار المحلي **حسب أشكاله:**

البيان	الأهمية النسبية
البيوع	٧٧,٠٪
المضاربة	١٣,٠٪
المشاركة	٠,٤٪
المباشرة	٤,١٪
الأوراق المالية	٥,٥٪
المجموع	١٠٠,٠٪

الاستنتاج:

هناك تركز في الاستثمار على شكل بيوع (مرابحة بالتحديد) وانخفاض شديد في حصة المشاركة وانخفاض نسبي في الأشكال الأخرى، مما يدل على انخفاض روح المبادرة في البنك رغم ما يبدو من انخفاض درجة المخاطر.

(٤) تحليل الاستثمار المحلي **حسب القطاعات الاقتصادية المستفيدة:**

البيان	الأهمية النسبية
المؤسسات العامة	٤,٠٪
الزراعة	٢,٧٪
الصناعة	٨,٨٪
التجارة العامة	٣٨,٨٪
البناء والأراضي والتعهدات	١٦,٤٪
النقل	٨,٣٪
الأفراد وأخرى	٩,٤٪
أصحاب المهن	٦,١
الأسهم	٥,٥
المجموع	١٠٠,٠٪

الاستنتاج:

- استئثار قطاع التجارة العامة بالنصيب الأوفر من استثمارات البنك وهو أمر طبيعي إلى حد ما.

- نصيب القطاعات الإنتاجية محدود للغاية خاصة قطاع الزراعة.
- ملاءمة نصيب قطاعات البناء والأراضي والتعهدات مجتمعة.
- ملاءمة نصيب قطاعات الأفراد وأخرى، ويعتقد بأنها قطاعات استهلاكية.
- تواضع حصة قطاع أصحاب المهن مع أنه قطاع إنتاجي.
- ملاءمة قطاع الأسهم.

(٥) تحليل الاستثمار الخارجي **حسب أشكاله:**

البيان	الأهمية النسبية
الودائع الاستثمارية	٥,٦٪
البيوع	٧٨,٥٪
المشاركة	٠,٧٪
المباشرة	١,٢٪
الأوراق المالية	١٤,٠٪
المجموع	١٠٠,٠٪

الاستنتاج:

- شدة التركيز في البيوع وهو ما يعرف بالمرابحات الدولية ذات المخاطر المرتفعة (مخاطر البلدان، مخاطر البنوك، مخاطر التقلبات في أسعار الصرف).
- ملاءمة الأهمية النسبية لما تشكله الأوراق المالية في الاستثمارات الخارجية للبنك وهي عبارة عن صكوك وأسهم في صناديق استثمارية بالتعاون مع بنوك إسلامية أخرى.

المطلب الخامس: استخراج النسب والمعايير:

(١) نسبة السيولة العامة:

نقد بالصندوق + (أرصدة لدى البنك المركزي ـ أرصدة للبنك المركزي)
+ (أرصدة لدى البنوك والمؤسسات المالية ـ أرصدة للبنوك والمؤسسات المالية).

+ (بيوع المرابحات الدولية التي تستحق في غضون ستة أشهر).

+ ودائع العملاء + (أي أرصدة بالسالب نتيجة التقاص).

$$\text{٪٦٢,٨} = \frac{\text{١١٢٣ + (٧٠ -٩٨) + (٠ -٥٠)+٨}}{\text{١٩٢٥}}$$

الاستنتاج:

النسبة مرتفعة، تشير إلى عدم رغبة (أو قدرة) البنك على استخدام الأموال المتاحة لديه بأساليب تدر ربحية أعلى، رغم أنها حسنة من حيث المقدرة على مواجهة السحوبات المفاجئة.

٢) نسبة الاستثمار المحلي إلى الودائع:

إجمالي الاستثمار المحلي ÷ إجمالي الودائع

$$\text{٪٣٧,٧} = \frac{\text{٧٢٥}}{\text{١٩٢٥}}$$

الاستنتاج:

النسبة متدنية، تشير إلى عدم مقدرة البنك على توظيف الموارد المتاحة لديه في القطاعات الاقتصادية المحلية وتفضيله استخدام الأموال في الخارج، إما لأنها أكثر أمناً أو أشد سيولة أو الإثنين معاً!

٣) نسبة رأس المال والاحتياطيات إلى الودائع:

رأس المال والاحتياطيات ÷ إجمالي الودائع

$$\text{٪١٢,١} = \frac{\text{٢٣٣}}{\text{١٩٢٥}}$$

الاستنتاج:

النسبة مقبولة ـ إلى حد ما ـ في العرف المصرفي رغم أنها تعني شدة اعتماد البنك على ودائع المتعاملين في ممارسة العمل المصرفي وهو أمر

طبيعي في أعمال البنوك عامة.

٤) نسبة رأس المال والاحتياطيات إلى إجمالي الموجودات:

رأس المال والاحتياطيات ÷ إجمالي الموجودات

$$\frac{٢٣٣}{٢٨٠٤} = ٨,٣٪$$

الاستنتاج:

النسبة متدنية، حيث يقضي العرف المصرفي أن لا تقل هذه النسبة عن ١٠٪ وهذا يعني كبر حجم المخاطر التي تنتظر المودعين في حال إعسار البنك بسبب إنخفاض القيمة الصافية (Net Worth).

٥) نسبة الودائع الإدخارية:

ودائع التوفير + الودائع الآجلة ÷ إجمالي الودائع

$$\frac{١٠٥٩ + ٥٠١}{١٩٢٥} = ٨١٪$$

الاستنتاج:

النسبة ممتازة من وجهة نظر القدرة على التخطيط المالي وتفادي مخاطر السحوبات المفاجئة، وإن كانت تعكس إرتفاع تكلفة الأموال في البنك لأن الودائع الإدخارية تتقاضى جزءاً من صافي الأرباح.

٦) نسبة المخصصات إلى إجمالي الاستثمارات:

المخصصات ÷ إجمالي الاستثمارات

$$\frac{٦٠}{٢١٥٥} = ٢,٨٪$$

الاستنتاج:

النسبة متدنية، ينبغي العمل على رفعها لتصل إلى مستوى يتراوح من ٦ـ ٨٪ لتتناسب وحجم المخاطر المتوقعة في الاستثمارات المختلفة.

الـخلاصة

سجلت موجودات البنك نمواً ملحوظاً خلال العام بلغت نسبته ١٩,٣٪. ويعزى هذا النمو إلى زيادة معظم عناصر مصادر الأموال بصورة متوازنة، فقد نمت أرصدة الودائع بنسبة ١٢,٥٪، وزادت أرصدة الاستثمار المخصص بنسبة ٥٥٪ وزادت حقوق الملكية بنسبة ٢٠٪.

واستتباعاً لهذا، فقد انعكس النمو في مصادر الأموال على أهم استخدامات الأموال وهي الاستثمار بشقيه المحلي والخارجي وبنسب متفاوتة ولكن معظم الزيادة في الاستثمارات وجه نحو الاستثمارات الخارجية على شكل بيوع (مرابحات دولية).

ونتيجة لهذا، فقد ظهر في البنك ظواهر حميدة وأخرى غير حميدة على النحو الوارد تفصيله.

الظواهر الحميدة في البنك:

١ـ تحقيق نمو متوازن في مصادر الأموال وفي استخداماتها بشكل عام، نتيجة النجاح في اجتذاب المزيد من الودائع، وتوجيهها للاستخدامات المربحة.

٢ـ حسن تركيبة الودائع بما يتيح للبنك:

ـ تفادي مخاطر السحوبات المفاجئة لحد ما.

ـ القدرة على تخطيط التدفقات النقدية وبالتالي على إجراء تخطيط مالي سليم.

٣ـ حسن تركيبة الاستثمار من وجهة نظر السيولة وتناسبها ـ إلى حد ما ـ مع تركيبة الودائع.

الظواهر غير الحميدة في البنك:

١ـ شدة التركيز في الاستثمار على الاستثمارات الخارجية **مما قد يعرض البنك** إلى المخاطر التقليدية بأبعادها الثلاثة: مخاطر البلدان، مخاطر

البنوك، مخاطر العملات، **ومما يحرم الاقتصاد الوطني** من الموارد المالية اللازمة لتنميته.

٢ـ شدة التركيز على شكل واحد من أشكال التمويل والاستثمار وهو البيوع، خاصة المرابحة في الاستثمار الداخلي، والمرابحة الدولية في الاستثمارات الخارجية، مما يزيد من تعرض البنك للمخاطر المدونة في البند الأول.

٣ـ تقاعس البنك عن البحث عن أشكال أخرى للاستثمار كالمضاربة أو المشاركة مما يعني انخفاض روح المبادرة لديه.

٤ـ عدم توازن توزيع الاستثمار المحلي على القطاعات الاقتصادية المستفيدة لغير صالح القطاعات الإنتاجية كالزراعة والصناعة والتعدين وأصحاب الحرف، لصالح القطاعات الأخرى ومعظمها قطاعات استهلاكية.

٥ـ عدم وجود مصادر مالية طويلة الأجل في البنك لتمويل مشروعات أطول آجالاً وشدة الاعتماد على ودائع المتعاملين وهي مصادر قصيرة الأجل.

٧ـ اختلال معظم النسب والمعايير في البنك:

ـ نسبة السيولة مرتفعة أكثر من اللازم مما يفوت على البنك فرصاً أفضل لاستثمار الأموال.

ـ ونسبة الاستثمار المحلي إلى الودائع متدنية أكثر من اللزوم مما يعني تدفق الأموال للخارج وحرمان الاقتصاد الوطني منها.

ـ ونسبة رأس المال إلى الموجودات متدنية مما يعني أن ملاءة رأس المال في البنك أقل مما ينبغي أن تكون، الأمر الذي **يؤثر على سلامة أموال المودعين** بسبب انخفاض هامش الأمان، والذي **يقلل من التقييم العام للبنك** من جانب البنوك الدولية.

ـ ونسبة المخصصات متدنية للغاية لا تعكس مدى المخاطر التي تنتظر

استثمارات البنك بشتى أشكالها.

وعليه يمكن وضع التوصيات **بإيجاز** على النحو التالي:

١ـ العمل على رفع رأس المال ليتناسب مع حجم البنك ولتحسين النسب التي تقيس ملاءة رأس المال، وبالتالي ازدياد ثقة المتعاملين مع البنك في الداخل والخارج، أفراداً ومصارف ومؤسسات، ولإيجاد موارد مالية ثابتة لتمكين البنك من توجيه جزء من أمواله في الاستثمارات طويلة الأجل.

٢ـ رسم الخطط اللازمة لزيادة دور المشاركات والمضاربات في الاستثمار المحلي. ورغم أن هذين الوجهين من أوجه الاستثمار يتطلبان مزيداً من الجهد خاصة في المجالات الرقابية، إلاّ أنهما يدران في الغالب عوائد أعلى من المرابحات، وأنهما أكثر انسجاماً مع رسالة المصارف الإسلامية وأكثر تحقيقاً للتنمية المنشودة في القطاعات الإنتاجية المحلية.

٣ـ إعداد الدراسات اللازمة لتوزيع الاستثمارات الخارجية بشكل أكثر توازناً سواء عن طريق المشاركات مع مؤسسات شقيقة أو فتح فروع للبنك في الخارج بما يكفل تخفيف التركيز الحاصل في استخدامات الأموال على شكل مرابحات دولية لتفادي مخاطر هذا التركيز.

٤ـ العمل على زيادة المخصصات بما يتناسب ومخاطر الاستثمار.

والجدير بالذكر أن الأخذ بهذه التوصيات سيعمل على تحسين نسب ومعايير البنك المركزي لقياس مدى متانة المركز المالي للبنك ومستويات الأداء فيه.

المبحث الثالث

«المصارف الشاملة ودورها في تطوير أسواق المال ودعم جهود التخصيص»

الدكتور عدنان الهندي
الأمين العام لاتحاد المصارف العربية

تمهيد:

تعتبر الصيرفة الشاملة أحد أهم الموضوعات التي دخلت حلبة الجدل الكثيف على المستوى العالمي خلال السنوات الأخيرة. ويعزى ذلك بصفة رئيسية إلى أن حركة الإبداعات في أسواق المال العالمية فرضت نوعاً من التبدلات والتحويلات في طبيعة أعمال المؤسسات المالية والمصرفية العاملة في تلك الأسواق حتى تستطيع العيش والبقاء فيها. فرأينا هذه المؤسسات تمارس أعمالاً لا تمت بصلة إلى طبيعة أعمالها الأصلية والمشرعة قانوناً، حتى أضحت هذه المؤسسات تقوم بكافة أنواع الأعمال في ظل أسواق متحررة ومتكاملة كأنها سوق واحدة، من منحها التسهيلات الائتمانية على أنواعها لكافة القطاعات والمستندة إلى ودائع تحصل عليها من كافة القطاعات أيضاً، إلى نشاطها المتعدد الجوانب في مجال الوساطة المالية (إصدار الأوراق المالية المتنوعة والتداول بها، تقديم النصح والمشورة المالية، الإسناد، التوريق..... إلخ).

وهذا الجدل بشأن الصيرفة الشاملة يدور وسط المهتمين بسياسات وأداء المؤسسات المالية، ووسط الأكاديميين المتطلعين إلى الصورة النهائية

للأجهزة المالية، وسلطات الرقابة التواقة إلى ترسيخ الاستقرار المالي والسيطرة على المخاطر المالية المتنوعة.

وتحديداً، فإن الجدل المذكور يتركز في النواحي التالية:

- كيف كانت، تاريخياً وعلى المستوى العالمي، تجارب الصيرفة الشاملة في ظل مبادىء وشروط الكفاءة، الاستقرار، والتأثير على أداء ونمو الاقتصادات الوطنية؟
- هل يجب أن تضطلع المصارف بالأعمال المعروفة في أسواق الأوراق المالية؟
- هل يجب أن تنخرط المصارف في أسواق التأمين؟
- هل يجب على المصارف الإشراف على الشركات غير المالية؟ أو العكس بالعكس؟
- ما هي المعايير والمبادىء التي يجب أن تحكم وترعى عمل المصارف الشاملة؟
- ما هي مقومات نجاح المصارف الشاملة في منافسة المؤسسات المتخصصة على الصعيدين المحلي والعالمي؟
- ما هي المزايا والسلبيات الناجمة عن تنوع البنية التنظيمية للمصارف الشاملة، والتي تتراوح بين بدائل المؤسسات المتكاملة (Integrated) أو القابضة (Holding)؟

في ورقتي هذه، سأحاول تسليط الضوء على الظروف والعوامل التي أدت إلى بروز ظاهرة «الصيرفة الشاملة»، مع تحديد الفلسفة التي تقوم عليها هذه الصيرفة، والأنشطة التي تقوم بها المؤسسات المتخصصة بهذا النوع من العمل المصرفي، وضرورة تحول المصارف العربية لتؤدي أعمالاً مصرفية شاملة لتلعب دوراً حيوياً في تطوير أسواق المال العربية ودفع جهود التخصيص الجارية على قدم وساق في معظم الدول العربية.

أولاً: فلسفة الصيرفة الشاملة والظروف المؤدية لنشأتها

يقوم مفهوم الصيرفة الشاملة (Universal Banking) على فلسفة التنويع (Diversification) في الأعمال والخدمات التي تقوم بها المؤسسات المتخصصة بهكذا نوع من الصيرفة. فالظروف التي تميز الأسواق العالمية اليوم، لا سيما من حيث عدم توافر عوامل المنافسة الكاملة بل سيطرة الاحتكارات والتكتلات المالية العالمية على نشاط هذه الأسواق، يتوقع أن يترتب على تنويع نشاط المصارف في مجال مصادر التمويل (أي الودائع بصفة رئيسية) وكذلك مجالات استثمار تلك المصادر، وتخفيض حجم وأنواع المخاطر التي تتعرض لها في سياق ممارستها لأعمالها المتخصصة بها.

ويزداد مفهوم التنويع عمقاً، وتزداد إيجابياته وعوائده، إذا ما اتجهت المصارف إلى ممارسة أعمال غير مصرفية. فإلى جانب الاستثمار في الأوراق المالية وفي منح القروض، قد تدخل تلك المصارف في مجالات استثمارية أخرى، كإدارة صناديق الاستثمار، وتقديم خدمات التمويل التأجيري، أو القيام بوظيفة بنكير الاستثمار (Investment Banker) الذي يتولى إصدار الأوراق المالية لمنشآت الأعمال، وما شابه ذلك من أنشطة سيتم التعرض إليها لاحقاً.

وهكذا تبدو صورة المصرف الشامل مشرقة. فهذا المصرف الذي ينوع في القطاعات التي يتعامل معها، من حيث تلقيه لودائعها وتوفيره لمصادر التمويل الملائمة لها، إضافة إلى ممارسته لأعمال تتصل بنشاط أسواق رأس المال، يتعرض لحد أدنى من المخاطر لا سيما مخاطر نقص السيولة، والإفلاس، والتقلبات الحادة في الأسواق والعملات والفوائد وما شابه.....

ومن الأهمية بمكان الإشارة إلى أن المصرف الشامل ينبغي أن يراعي، عند قيامه بنشاطاته استناداً إلى مبدأ التنويع المذكور، قوة الارتباط بين القطاعات الاقتصادية التي يتعامل معها. إذ كلما كان معامل الارتباط

(Correlation Coefficient) بين تلك القطاعات صغيراً، كلما زادت المزايا التي يحققها التنويع، تبعاً لتراجع المخاطر الناجمة عن ذلك التعامل وبالتالي ارتفاع معدلات العوائد على الاستثمارات التي يقوم بها المصرف الشامل.

وهذا النموذج من المصارف، غير القائم على التخصص القطاعي الضيق، هو الذي يستطيع توجيه المدخرات الوطنية والاستثمارات الخارجية لخدمة كل القطاعات، وبما يحقق التنمية الاقتصادية المتوازنة ويساهم في تطوير السوق المالية.

وإذا أردنا استعراض إيجابيات المصرف الشامل، فإنه يمكننا أن نورد المزايا والإيجابيات التالية:

١- العمل على أساس الحجم الكبير وبالتالي تحقيق الوفورات في التكاليف (Economies of Scale)، وبوجه خاص الاستفادة من الأقسام الإدارية العامة لخدمة الإدارات المصرفية الأساسية.

٢- التنويع القطاعي لمحفظة القروض والاستثمارات وبالتالي تقليل المخاطر الائتمانية ككل.

٣- التنويع الجغرافي لمكونات محفظة القروض والاستثمارات المتفاعل مع التنويع القطاعي.

٤- زيادة وتوسيع تشكيلة الخدمات المصرفية والمالية المقدمة للعملاء على اختلاف أنواعهم.

٥- تحقيق الوفورات في إدارة الاحتياطيات الأولية المساندة للودائع وكذلك الاحتياطيات الثانوية، بسبب التنسيق القطاعي لاحتياجات السيولة داخل المصرف الواحد.

٦- ممارسة الأساليب المعاصرة في إدارة الموجودات والمطلوبات، بما فيها على سبيل المثال إدارة الفجوة، الهامش، والفارق.

وتعتمد طبيعة عمل المصرف الشامل على التوفيق بين موجوداته ومطلوباته من حيث الآجال (الاستحقاق)، والمخاطرة، والمردود، وذلك

بالابتعاد عن النظرية التقليدية للسيولة التي مفادها أن المصارف التجارية لا يمكن أن تقرض لآجال متوسطة وطويلة، بسبب احتمال سحب الودائع، وأن القروض التجارية تصفي نفسها بنفسها. فقد أثبتت الدراسات والتجارب العديدة أن الجزء الأعظم من الودائع هو في شكل ودائع تحت الطلب الذي هو مستقر لدرجة كبيرة، بل إنه يؤلف الودائع القاعدية (Core Deposits)، هذا إلى جانب الاستقرار الذي تتمتع به الودائع لأجل (التوفير، والمجمدة، ولأجل، وشهادات الإيداع). ولذلك فإنه إذا ما أحسن تقدير احتياجات المصرف إلى السيولة، الفعلية والمرتقبة في الأحوال الاعتيادية، فإنه يستطيع التوسع في توظيفاته وتمديد آجالها والدخول في استثمارات ذات المردود الأعلى، مع المحافظة على شروط الجدارة الائتمانية، هذا من جهة، ومن جهة أخرى، فإن وجود أسواق نقدية ومالية تمكن المصرف من الدخول لها مقترضاً لآجال متنوعة بحيث يمكنه التوفيق بين طبيعة الموجودات وطبيعة المطلوبات.

وقد استطاعت المصارف منذ الستينات تطوير أساليب جديدة لإدارة الموجودات والمطلوبات معاً. وشهدت تلك الأساليب مزيداً من العمق والدقة خلال السبعينات والثمانينات والعقد الحالي. وهكذا برزت إلى الوجود أساليب تمثل النظرة الموحدة لإدارة الموجودات والمطلوبات، في إطار استراتيجي يتضمن حركة المصرف على كلا جانبي الميزانية العمومية.

وتتضمن الاستراتيجيات المعاصرة لإدارة الموجودات والمطلوبات رقابة كل من محفظة موجوداته ومطلوباته مع التنسيق بين خصائص المردود والمخاطرة التي تتسم بها بنود جانبي الميزانية العمومية للمصرف.

وقد أدى الاستخدام الأوسع لإدارة الموجودات والمطلوبات إلى بروز وتطور استراتيجيات إدارة هامش الفائدة (Interest Margin Management) والفارق (Spread) والفجوة (Gap). وهذه الاستراتيجيات من المقدر أن تلعب دوراً هاماً في إتاحة الفرصة للمصارف لتحقيق الأرباح من جراء

التغيرات في أسعار الفائدة. فهامش الفائدة، الذي يعبر عنه بالمبالغ النقدية المطلقة، هو الفرق بين الفائدة المكتسبة من الموجودات والفائدة المدفوعة على المطلوبات. أما الفارق فهو الفرق بين النسبة المئوية في الفائدة المكتسبة من الموجودات والنسبة المئوية المدفوعة على المطلوبات. وفي المقابل، تقيس الفجوة عدم التوازن بين الموجودات والمطلوبات ذات أسعار الفائدة المتغيرة والثابتة. وتستخدم إدارة الفجوة لغرض زيادة هامش الفائدة أثناء التغييرات في أسعار الفائدة، وهي تقاس خلال فترة زمنية محددة بالمبلغ الذي تفوق فيه الموجودات ذات الأسعار المتغيرة المطلوبات ذات الأسعار المماثلة.

والحال أن هناك ثلاث خصائص أساسية لمحافظ الموجودات والمطلوبات، تتطلب الإدارة المتزامنة لفرص النجاح في تحقيق الهامش والفارق وهي:

- هيكل الاستحقاق (الأجل).
- هيكل أسعار الفائدة.
- هيكل المخاطر.

وتتطلب الإدارة المتزامنة لهذه الخصائص معاً تحقيق التوازن الدقيق بينها، بما يعمق تنسيق التدفقات من وإلى مجموع الأموال (Pool of Funds) في المصرف.

إن الواقع يشير إلى أن نشأة المصارف الشاملة وتطورها يرتبط، إلى حد كبير، بالتطورات الثورية الحاصلة، منذ سنوات في أسواق المال العالمية.

إذ من المعلوم أن أسواق التمويل الدولي شهدت منذ بداية الثمانينات ثورة حقيقية أنتجت تغيرات جذرية في وسائل وأدوات انتقال الأموال من الوحدات المالية ذات الفوائض إلى الوحدات الباحثة عن التمويل. وقد تحولت هذه الأسواق بفعل هذه التغيرات الدراماتيكية إلى حركة متطورة لا تعرف الهدوء أو الركود، حتى أضحى من الصعب جداً ـ وسط أجواء الخلق والتجديد المستمرين اللذين سادا الأسواق منذ بداية عقد الثمانينات ـ

وصف أي أداة من الأدوات الجديدة بأنها الأحدث أو بأنها آخر ما ابتكرته «الهندسة المالية»، فكل يوم يحمل معه أداة جديدة، تسوق وتروج لها مؤسسة مالية أو مصرفية جديدة، يغلب على نشاطها الطابع الشمولي.

وتدين هذه التغيرات بالفضل الأكبر فيها إلى ظاهرة التحرير التي طالت شتى العمليات والمؤسسات العاملة في الأسواق المالية. وتتوجه هذه الأسواق بخطى حثيثة نحو بلوغ الهدف الذي طالما تاقت إليه، وهو تدفق رؤوس الأموال عبر الحدود القطرية والقومية وعبر القارات دون حواجز أو موانع (Deregulation). وقد تمثل ذلك، بصفة رئيسية، في إزالة السقوف على أسعار الفائدة، وتخفيف الضرائب على العمليات المصرفية والمالية، والسماح للمصارف والمؤسسات المالية بتقديم الخدمات المتنوعة التي تخرج عن تخصصها التقليدي، وإلغاء جداول التسعير الرسمي للخدمات المصرفية، وإطلاق حرية حركة العملات والأسعار والأدوات والمؤسسات والمستثمرين، وإلغاء الرقابة على النقد الأجنبي، وفتح الأسواق الوطنية أمام عمل الأجانب، واشتداد حمى المنافسة..... إلخ. وترافقت موجة التحرير هذه مع ظاهرة أخرى لا تقل أهمية وهي إزالة الحواجز الجغرافية بين الأسواق النقدية والمالية في العالم حتى أخذت هذه الأسواق بالتكامل الإقليمي والدولي، وبحيث أصبح العالم بأسره بمثابة ساحة واحدة لنشاط رأس المال وحركته واستثماراته (Globalization).

بعد تحديدنا لمفهوم وفلسفة المصارف الشاملة، واستعراضنا للظروف التي أدت لظهور وتمتين موقعها في الأسواق، نتعرض فيما يلي للأعمال والأنشطة المتعددة الجوانب التي تمارسها غالباً المصارف الشاملة، لا سيما تلك التي تتصل بأسواق المال وبعمليات التخصيص.

ثانياً: مجالات المصارف الشاملة لتنشيط التداول في الأسواق المالية ودعم سياسات التخصيص

في هذا الجزء من الدراسة سنحاول التركيز على الأدوار المتعددة التي تقوم بها المصارف الشاملة في تنشيط التداول بأسواق المال ودفع خطوات

التخصيص التي يتبناها عدد كبير من دول العالم.

في الواقع، بالإضافة إلى دور المصارف الشاملة كمقرض تقليدي للحكومات والشركات والمؤسسات العاملة في القطاعين العام والخاص في العديد من دول العالم، فإن هذه المصارف تدرس وتراعي دورها الريادي في أسواق المال الصاعدة في تلك الدول والتي تشكل مجالاً رحباً لنشاطها. وهذه الأسواق تشهد، بشكل مضطرد نمواً كبيراً وتوفر فرصاً استثمارية مربحة في مجالي الصيرفة الاستثمارية ونشاطات سوق رأس المال. ومما ساهم على امتداد السنوات الأخيرة، وسيساهم مستقبلاً، في تنمية أسواق المال على الصعيد العالمي، التوجه الرائج لدى حكومات معظم دول العالم لتقليص تدخلاتها وأدوارها في الحياة الاقتصادية وتبني استراتيجية اقتصاد السوق وسلوك درب التخصيص للمشروعات العامة.

١ـ ترويج الفرص الاستثمارية الجديدة والإسهام فيها:

يتنوع دور المصارف الشاملة في مجال ترويج المشروعات الجديدة (Promotion of New Projects) بحيث يشمل قيامها:

أ ـ إعداد دراسات الجدوى (Feasibility Studies) الاقتصادية والفنية والمالية للفرص الاستثمارية التي تنكشف أمامها حتى يكون هناك فيض دائم من هذه الدراسات تنتظر التمويل والتنفيذ لتأخذ شكل شركات مساهمة تعمل في مجالات اقتصادية حيوية. ومن المعروف أن هذه الدراسات تمر بمراحل ثلاث هي: مرحلة نشوء فكرة المشروع الجديد، ومرحلة إجراء دراسات الجدوى له، ومرحلة القيام بالخطوات اللازمة لإخراج المشروع إلى حيز الوجود فيما لو توفر التمويل وتم تدبير المساهمين فيه.

ب ـ الإعلان، وبشكل منظم، عن الفرص الاستثمارية ذات الجدوى وتسويقها لغرض تشجيع المستثمرين من الأفراد والشركات والمؤسسات للإقبال عليها وتنفيذها. وهذا الإعلان يشمل مبادرة المصارف للإفصاح،

من خلال المعلومات الملائمة، عن جدوى هذه الفرص ومواقعها والمردود المتوقع منها والخدمات التي يقدمها المصرف لو كان هناك إقبالاً عليها. وإلى جانب ذلك الإعلان، فإن المصارف الشاملة تلعب دوراً إيجابياً من خلال المبادرة مرة أخرى في تقديم النصح والمشورة لمن يتقدم إليها بطلب فيما يتعلق بتلك الفرص، خاصة إذا توفر لدى هذه المصارف مخازن للمعلومات المعاصرة حول التطورات والظروف المحيطة بأسواق السلع والخدمات والتمويل، وسواء أكانت الاستشارات مقابل بدل أو لغرض توثيق الصلات مع العملاء، فإنها تدعم الجهود المبذولة باتجاه استغلال الفرص الاستثمارية والاقتصادية وتكوين المشروعات الجديدة.

كما أن المصارف الشاملة هي في موقع يمكنها من الإسهام في المشروعات الجديدة، خاصة إذا كانت هي المبادرة أصلاً لدراسة جدواها وإجراء الاتصالات مع الجهات والمصالح الممولة لها. وهنا قد تأخذ تلك المشروعات شكل الشركات المساهمة إما في القطاع الخاص أو في القطاع المختلط. ومن المرجح أن تتفاوت نسب المساهمة التي يدخل بها المصرف الشامل تبعاً لحجم الاستثمار المطلوب، والقطاع الذي يعمل فيه المشروع، ومدى كون نشاطه جديداً أو معروفاً، وكذلك استعداد الجهات الأخرى لتمويله. على أنه وبمرور الزمن، ومع استمرار المشروع في السوق، قد يجد المصرف أنه بالإمكان تخفيض مساهمته من خلال بيعها تدريجياً لغرض تحقيق التنوع في محفظته الاستثمارية وبما يتلاءم واعتبارات الأمان والمردود والمخاطرة والمعالجة الضريبية للأرباح والمكتسبات الرأسمالية وغير ذلك.

٢ـ القيام بوظائف الصيرفة الاستثمارية:

من المهمات الأساسية التي تضطلع بها المصارف الشاملة هي أداء عمليات الصيرفة الاستثمارية (Investment Banking) والتي تتضمن ثلاث وظائف هي التالية:

أ ـ الإسناد (Underwriting)، وهو وظيفة تحمل المصارف مخاطرة شراء الأوراق المالية لا سيما الأسهم المصدرة حديثاً من الشركات المصدرة لها وبيعها على حساب ومخاطرة المصارف مع تحمل أية احتمالات انخفاض أسعار هذه الأوراق خلال مدة حيازة تلك الأوراق. وبذلك، تؤمن المصارف للشركات فرصة الحصول على الأموال المطلوبة فوراً وتتحمل بدلاً منها مخاطرة التسويق في السوق المالية. وهذه وظيفة مهمة تضطلع بها المصارف في عملية تعبئة المدخرات للشركات.

ب ـ التوزيع أو التسويق (Distribution or Marketing)، وهي وظيفة تسويق الأوراق المالية لصالح الشركات المصدرة لها بدون تحمل المصارف مخاطرة حيازتها لحسابها. وتعتبر المصارف الشاملة الأكثر تخصصاً بتسويق الإصدارات الجديدة بسبب ما لديها من خبراء ووحدات متخصصة واتصالات واسعة مع السماسرة والشركات المالية الوسيطة الأخرى، الأمر الذي يقلل من تكاليف وصعوبات استيعاب الإصدارات في السوق وتقليل الوقت اللازم لإنجاز عمليات التسويق.

ج ـ تقديم الاستشارة حول الإصدارات الجديدة (New-Issues Advise)، عند تأسيس الشركات أو عند زيادة رؤوس أموال الشركات القائمة. وهذه وظيفة قيام المصارف الشاملة بتقديم النصح والمشورة حول نوع وتشكيلة الأوراق المالية المرغوبة، بالمقارنة مع تكاليف الأوراق المالية البديلة ومردودها ومخاطرتها في ضوء أوضاع الشركات المصدرة لها. والمصارف الشاملة قادرة على تأدية هذه الوظيفة بفعل ما لديها من معلومات حديثة عن تطورات العرض والطلب على الأموال في الأسواق المالية. إلى ذلك، فإن هذه المصارف، ومع تطور السوق المالية تدريجياً، قد تقوم بمبادرة تكوين مجموعات متخصصة في إسناد أو تسويق الإصدارات الجديدة. وغالباً ما يلعب أحد هذه المصارف دور قائد إدارة (مدير) الإصدارية (Issue Manager). كما قد تتفرع من المجموعة الرئيسية مجموعات فرعية من الموزعين بالجملة والتجزئة

وصولاً إلى المستثمر النهائي الذي يمسك الأوراق المالية. هذا ومن المؤكد أن تكلفة توزيع الإصدارات الجديدة ستنخفض للشركات المصدرة فيما لو كلفت المصارف بهذه الوظيفة قياساً بما لو قامت بذلك الشركات مباشرة. وهناك إمكانية قيام المصارف الشاملة بالاتصال بالمؤسسات المالية الوسيطة التي تشتري الإصدارية الجديدة بكاملها أو جزء منها وفق رغبتها. وتضم تلك المؤسسات شركات التأمين وصناديق التقاعد والمعاشات والضمان الاجتماعي وصناديق توفير البريد وصناديق الاستثمار وغيرها.

٣- إصدار الأسهم والسندات والاتجار بالعملات:

ساهمت المصارف الشاملة بشكل كبير في ظهور تشكيلة متنوعة من السندات والأسهم التي تأخذ من صفات حقوق الملكية والمديونية على حد سواء وتضيف لها صفات أخرى كمزيج منهما. وقد جاءت هذه الأدوات المستحدثة لتضفي صفة التوافقية مع متطلبات المدخرين والمستثمرين على حد سواء. فهذه المصارف يعود لها الفضل الأول في شيوع الأدوات المستندة إلى التعامل المستقبلي أو «المستقبليات» (Futures)، وكذلك الوقاء (Hedging) في العمليات المصرفية والمالية، وذلك لمواجهة التعرض للمخاطرة (Risk Exposure). كما أن الوقاء صار يستخدم الآن في المضاربة (Speculation) مع ما تعنيه من احتمالات تحقيق الأرباح أو الخسائر، ثم إنه بات يستخدم أيضاً للحماية من مخاطر تقلبات أسعار الصرف الأجنبي والفوائد ضمن تشكيلة كبيرة من الأدوات والتي تتراوح بين مبادلات أسعار الصرف الأجنبية والفوائد (Exchange-Rate and Foreign-Exchange Swaps)، وخيارات العملات والفوائد (Options)، وتسهيلات إصدار الأوراق المالية (Note issuance Facilities, NIF).... إلخ، وشهدت المصارف الشاملة كذلك تحولاً وتبدلاً جزئياً، لكن متسارعاً ومتزايداً، في عملياتها باتجاه تلك العمليات غير المستندة للأموال أو الرصيد (Non-Based Fund Operations)، وهكذا ابتدعت تلك المؤسسات أدوات مالية

تتوسط في التعامل بها بدون الحاجة إلى الاحتفاظ بالرصيد، أو خدمات مالية لا تتطلب الرصيد (تقديم الاستشارات والنصح المالي، وأعمال الوساطة المالية.... إلخ).

٤ـ ممارسة نشاط التمويل التأجيري وتمويل المبيعات الآجلة:

تعتبر عمليات التمويل التأجيري (Financial Leasing) إحدى العمليات الرئيسية التي تمارسها المصارف الشاملة، وهي عمليات تأجير لأصول تستخدم لمزاولة الأنشطة الإنتاجية، حيث يقوم المؤجر ـ وهو أي مصرف شامل ـ بتمويل شراء معدات محددة ومطلوبة لمشروع تؤجر إليه بعقد طويل الأجل، يغطي تكاليف الشراء أو نسبة كبيرة منها، ولا يتحمل المؤجر أية تكاليف، ويشترط في هذه العملية أن يبرم المستأجر عقداً للصيانة مع الشركة موردة المعدات لضمان استمرار كفاءتها وصلاحيتها طوال مدة استخدامها. وبذلك توفر خدمات التمويل التأجيري للمشروعات الفرصة في الاستفادة من الآلات والمعدات والأصول الرأسمالية اللازمة لبدء عمليات الإنتاج وتحريك العجلة في القطاعات الاقتصادية ذات الصلة.

كما يمكن أن توفر المصارف الشاملة خدمة تمويل المبيعات الآجلة. وتعد هذه الخدمة من المجالات الحديثة، وهي عبارة عن نظام متكامل يوفر مجموعة من الخدمات للمنشآت والمشروعات عن طريق تمويل مستحقاتها التجارية، مقابل دفع مبلغ يتفق عليه إلى وكيل حسابات المبيعات. ويعين هذا النظام المنشآت والمشروعات البائعة في تحصيل حقوقها دونما حاجة لتوفير أجهزة متخصصة لهذا الغرض، كما يساعد على زيادة نشاط البائع وتفرغ المنشأة أو المشروع للقيام بنشاطه مع قيام غيره بعبء تحصيل الديون. ويتمتع هذا النظام بثقة الوسيط المصرفي والائتماني الذي يمكنه أن يكون عميلاً مباشراً للنظام، كما أن توافر هذا الأسلوب يساعد على علاج مشكلة ركود أرصدة المدينين بالمراكز المالية لمختلف المنشآت والمشروعات، الأمر الذي يفيد في تنشيط حركة الإنتاج والتبادل.

٥ـ دعم التحول للشركات المساهمة:

يكمن للمصارف الشاملة دور مهم في الإسهام بتحويل ملكية المنشآت من شركات الأشخاص إلى شركات الأموال، وبوجه خاص الشركات المساهمة التي تعتبر الركن الأساسي في قيام الأسواق المالية خاصة لناحية طرح أسهمها للاكتتاب الخاص أو العام في تلك الأسواق. وهنا قد تضطلع هذه المصارف بمهام تقديم الاستشارة لهكذا تحويل في الملكية، وإعداد دراسات جدوى تحويل طبيعة الملكية، وشراء جزء من الأسهم التي تصدرها، كما قد تتولى المصارف المذكورة مهمة إسناد عملية إصدار أسهم هذه الشركات أو القيام بتسويقها وتوزيعها للمستثمرين على غرار ما ذكر أعلاه من عمليات الصيرفة الاستثمارية. وبذلك تقدم المصارف الشاملة خدمة للأسواق المالية تتمثل في نشر ملكية الأسهم بين عدد أكبر من المساهمين.

٦ـ الاضطلاع بدور أمناء الاستثمار:

تتطلب غالبية التشريعات التي ترعى وتحكم العمل المصرفي عزل المحافظ الاستثمارية التي يمتلكها المصرف ضمن محفظة موجوداته عن تلك الأوراق المالية التي يشتريها لصالح غيره ضمن حساب الأمانة أو التراست (Trust). وفي هذا المجال، تلعب المصارف الشاملة دور أمناء الاستثمار نيابة عن عملائها وذلك من خلال اضطلاعها بمهمة بيع وشراء الأوراق المالية من الأسواق المالية لصالح عملائها بسبب خبراتها ومواكبتها للتطورات والمستجدات في هذه الأسواق ولقدرتها على تشخيص أهداف المحفظة الاستثمارية التي يريدها المستثمرون على حسابهم ولمخاطرتهم. ويتنوع الأشخاص (الطبيعيون والمعنويون) الذين يرغبون في حسابات التراست أو الأمانة من حاملي الأموال غير الخبراء في استثمارها، أو القاصرين عنها، إضافة إلى أموال التركات وأموال الأوصياء، واستثمار أموال صناديق ادخار العاملين في الشركات وأموال المنظمات الخيرية وغيرها.

٧ـ تشجيع الإقراض بضمان الأوراق المالية:

ثمة مجال حيوي للمصارف الشاملة تضطلع به لتطوير وتنشيط التداول بالأسواق المالية، وهو يتمثل في تقديم القروض للوسطاء (Brokers) والمتعاملين (Dealers) في هذه الأسواق. فالوسطاء (أو السماسرة) في الأسواق المالية هم الذين يتوسطون في تسويق الأوراق المالية وذلك من خلال التوفيق بين الطلبات والعروض من هذه الأوراق مقابل عمولات تستوفى عن تقديم هذه الخدمات. أما المتعاملون فهم يشترون الأوراق المالية لحسابهم الخاص ويمسكونها مرحلياً ويتحملون مخاطرتها ثم يقومون ببيعها لاحقاً مستهدفين تحقيق الأرباح (وقد يخسرون أيضاً).

ومهما يكن الحال، فإن الوسيط والمتعامل يحتاجان إلى قروض مصرفية لتمويل هذه الصفقات. وتتراوح هذه القروض بين قصيرة الأجل في حالة الوسيط، ولآجال أطول في حالة المتعامل، لأن الأمر يعتمد على متابعته لتطورات الأسعار ومحاولته جني الأرباح من تقلباتها.

ومن بين المجالات المهمة التي تخوضها المصارف الشاملة لتنشيط عمليات الأسواق المالية هو ما تقدمه تلك المصارف من قروض للوسطاء والتي تسمى بـ «المتاجرة بالهامش» (Margin Trading)، أي شراء الأوراق المالية من قبل المتعاملين أو الوسطاء على الحساب، شريطة أن يخضع هذا النوع من التعامل لما تشترطه المصارف المركزية، غالباً، من متطلبات الهامش والتي تعني مقدار ما تستطيع المصارف إقراضه للمتعاملين قياساً بالقيمة السوقية للأوراق المالية التي تشتريها، أي أن هناك هامش أمان للقرض المصرفي الذي تستخدم الأوراق المالية المشتراة لضمانته (Loans Backed by Financial Papers). وبسبب هذه القروض، فإن المتعاملين يستطيعون شراء الأوراق المالية بمبالغ أكبر مما تسمح به الأموال المتاحة لهم بدون التمويل المصرفي.

٨ـ تسنيد أو توريق القروض المصرفية:

من بين التطورات المالية الدولية المعاصرة، برزت ظاهرة مهمة تتمثل في تسنيد أو توريق القروض (Securitization)، أي تحويل القروض المصرفية من كونها مباشرة (من المصرف إلى العميل الذي غالباً ما يكون شركة) إلى أوراق مديونية متنوعة وعلى رأسها السندات. ويعني ذلك أن العميل يذهب للسوق المالية بدون الحاجة إلى وساطة المصرف. غير أن هذا التوجه لا يعني الاستغناء كلياً عن نشاط المصرف. فالمصارف الشاملة تبادر لتقديم الاستشارة في عمليات التسنيد للشركات التي ترغب في دخول الأسواق المالية حيث تطرح أوراقها المالية، وبالتالي تدخل هذه المصارف ضمن محافظها الاستثمارية بما يتوافق وسياساتها الاستثمارية. وبعبارة أخرى، فإن التسنيد يزيد من دور المصارف الشاملة في الأسواق المالية، على الرغم من أن محافظ قروضها تنخفض بسببه.

إلى ذلك، فإن المصارف الشاملة تتولى غالباً التوسع في إقراضها من خارج ميزانياتها العمومية، وذلك من خلال توريق أو تسنيد جزء هام من تمويلاتها للحكومات والمؤسسات الخاصة والعامة. ومما يساعدها على ذلك أن العديد من حكومات دول العالم قد شرع أساساً في تنفيذ برامج جادة لتحويل ملكية عدد من المؤسسات العامة إلى القطاع الخاص، فضلاً عن تبنيها سياسات أكثر ليبرالية في المجالات الاقتصادية عموماً والمالية على وجه الخصوص. ومن أهم ما شاهدناه مؤخراً في هذا المجال كان ظهور سوق الاقتراض الحكومي من خلال أوراق الدين العام، مثل أذونات وسندات الخزينة (Government Securities)، وهذا بلا شك مدخل هام لظهور صناعة الأوراق والخدمات المالية في اقتصاديات الدول المختلفة.

٩ـ إقامة صناديق الاستثمار المشترك:

تقوم المصارف الشاملة أيضاً بالمبادرة إلى تأسيس، أو المساهمة في تأسيس، صناديق للاستثمار المشترك (Mutual Investment Funds)، والتي

تعتبر أدوات استثمارية توفر للمستثمرين، أفراداً ومؤسسات، ممن لا يملكون الخبرة والقدرة على إدارة استثماراتهم بصورة مباشرة، الفرصة للدخول والمشاركة في الأسواق النقدية والمالية، المحلية والعالمية. ويكون للمشاركين (المستثمرين) في هذه الصناديق الخيار بين الحصول على الدخل المتحقق من استثماراتهم بصورة منتظمة بواقع مرة أو مرتين في العام أو إعادة تدوير هذا الدخل واستثماره في الصناديق مرة أخرى. وتقوم صناديق الاستثمار بتوظيف مواردها في مجالات الأدوات النقدية مثل أذونات وسندات الخزينة وشهادات الإيداع والسندات ذات معدلات الفائدة العائمة والأوراق التجارية والودائع المصرفية وغيرها، وكذلك في مجالات الأدوات المالية، مثل الأسهم والسندات على اختلاف أنواعها وآجالها، إضافة إلى المتاجرة بالعملات والسلع والمواد الخام والطاقة (لا سيما النفط) والعقارات... إلخ.

والملاحظ منذ بداية العقد الماضي تزايد إقبال المستثمرين على توظيف أموالهم في الأسهم والسندات من خلال الصناديق الاستثمارية على حساب تقليص استثماراتهم في شهادات الادخار والحسابات المصرفية، في ظل تراجع معدلات الفائدة على الودائع المصرفية المقومة بالدولار حتى باتت حالياً لا تتجاوز ٣ـ ٣,٥٪ بعدما كانت نحو ٨٪ عام ١٩٩٠. كما تشير الإحصاءات المالية المتوفرة إلى أنه على مستوى العالم ككل، جاء معدل العائد على الاستثمار في الأسهم مرجحاً بحجم الدخل القومي لكل بلد في حدود ٢١,١٪ في المتوسط عام ١٩٩٣، وبلغ المعدل بالنسبة للاستثمار في السندات نحو ١٩,٥٪ في المتوسط، مقابل معدل للاستثمار في الإيداع المصرفي لا يتجاوز ٥,٣٪ في المتوسط أيضاً للعام ذاته.

وفي غضون ذلك، فإن المصارف الشاملة هي التي تمتلك الخبرة الكافية لمنافسة المؤسسات المالية العالمية في حقل إدارة صناديق الاستثمار في الأسواق المالية العالمية.

إلى جانب صناديق الاستثمار، هناك إمكانات لدى المصارف الشاملة

لتأسيس، أو المساهمة في تأسيس، شركات رأس المال المغامر (Venture Capital Companies) التي تقدم رأس المال اللازم لإقامة المشروعات وبدء عملها مع مدها بالقروض الملائمة، وغالباً ما يربط المردود في هذه المشروعات بالأرباح المتحققة. ومع نمو وتثبيت أقدام هذه الشركات في السوق، فقد تبادر المصارف الشاملة إلى طرح أسهم هذه الشركات، ووفق الظروف القائمة في الأسواق المالية، وغالباً ما تتوجه هذه المصارف في ذلك نحو المستثمرين الذين لديهم الرغبة في تحمل أعلى المخاطر على استثماراتهم.

١٠ـ القيام بدور المستثمرين المؤسسين:

يتنوع دور المصارف الشاملة كذلك ليشمل اضطلاعها لإقامة ما يسمى بـ «شركات الاستثمار المؤسسي» التي تشمل صناديق التعاقد والاستثمار والأمانة وشركات التأمين (Institutional Investors). ولهذه المؤسسات دور هام في دعم الثقة والتطور في الأسواق المالية. حيث تطرح المصارف الشاملة أدوات مالية جديدة خاصة بهذه المؤسسات وكذلك الاكتتاب في هذه الأدوات لصالح العملاء.

وتجدر الملاحظة في هذا المجال إلى أن دور المستثمرين المؤسسين في الحركة المالية هو في تزايد مستمر على الساحة العالمية. وتشير الأرقام المالية المتوفرة عن الأصول التي يديرها هؤلاء إلى ضخامة حجمها وقدرتهم الهائلة على تعبئة المدخرات والاستثمارات. ففي نهاية العام ١٩٩١، بلغ إجمالي الأصول لصناديق التعاقد وشركات التأمين في الدول الصناعية الخمس الكبرى (الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، اليابان، ألمانيا، والمملكة المتحدة) أكثر من ٨ تريليون دولار-أمريكي. وإذا أضفنا إلى هذا الرقم أصول المؤسسات الأخرى كالصناديق المشتركة وصناديق التراست أو الأمانة، فإن حجم الأصول التي تديرها هذه المؤسسات والصناديق (المستثمرين المؤسسين) يرتفع إلى نحو ١٤ تريليون دولار. ومن بين هذه

الأصول، تستثمر المؤسسات والصناديق المذكورة فقط ٥٪ في الأسهم الخارجية و٠,٢٥٪ في الأسواق المالية الصاعدة الرئيسية بما فيها أسواق الشرق الأوسط.

١١ـ ترويج الاستثمار بالأدوات المالية الإسلامية:

بعد مرور نيف وعشرين عاماً على تأسيس أول بنك يعتمد الشريعة الإسلامية أساساً لأعماله، أصبحت أنماط العمل المصرفي الإسلامي مألوفة ومعروفة للكثير من الأفراد والمؤسسات المالية في الشرق والغرب على حد سواء، وبات عدد المؤسسات المصرفية الإسلامية يربو حالياً على مائة مصرف ومؤسسة مالية تنتشر إقليمياً وعالمياً، وهو عدد يعكس تطوراً لا بأس به ونجاحاً ملحوظاً خلال هذه الفترة الوجيزة من الزمن.

وهنا يمكن للمصارف الشاملة خوض هذه التجربة من خلال تأسيس مؤسسات مصرفية ومالية إسلامية في الدول التي تتبنى هكذا توجه، أو من خلال المشاركة في تأسيس هكذا مصارف ومؤسسات، وأيضاً من خلال الإقبال على تداول الأدوات والأوراق المالية والاستثمارية التي تطرحها المؤسسات المصرفية والمالية الإسلامية (Islamic Financial Instruments)، حيث تدخل هذه الأوراق والأدوات في المحافظ الاستثمارية للمصارف الشاملة أو في محافظ عملائها الذين قد يكلفوها بشرائها لحسابهم، مع إمكانية بيعها في ضوء السياسات الاستثمارية لهذه المصارف وتطور أوضاع هذه الأدوات والأوراق والمؤسسات المصدرة لها.

ومن الأدوات المالية والاستثمارية الإسلامية التي يمكن أن تبادر المصارف الشاملة إلى تداولها لحسابها الخاص أو لحساب عملائها والتي تؤدي أدواراً هامة في تطوير الأسواق المالية، يمكن ذكر سندات القراض أو المقارضة وصكوك وشهادات المضاربة والمشاركة والاستزراع والاستصناع والمرابحة والإجارة والاقتناء، إلى جانب شهادات السلم والإسكان والشهادات العقارية والشهادات التجارية القصيرة والمتوسطة الأجل... إلخ.

وتعتبر جميع هذه الأدوات مفصلة خصيصاً لتناسب متطلبات العملاء ودرجات المخاطرة والعوائد التي يقبلون بها.

١٢ـ التعاون مع مؤسسات العون الإنمائي وترويج سنداتها:

تعمل المصارف الشاملة حالياً على زيادة وتوثيق تعاونها مع صناديق التنمية العالمية (International Development Funds). وتجدر الملاحظة إلى أن هذه المؤسسات المتخصصة بالتمويل الميسر تملك قاعدة رساميل كبيرة وهي تقترض من أسواق التمويل الدولي من خلال طرحها سندات متوسطة وطويلة الأجل. ويكمن دور المصارف الشاملة في هذا المجال بترويج سندات الدين الخاصة بهذه الصناديق على كافة فئات المستثمرين في أرجاء العالم.

وفي هذا المجال، تشير الإحصاءات المتوفرة إلى أن أكبر اثني عشر صندوقاً وبنكاً عالمياً والعاملة في مجالات الإعمار والتنمية والعون المالي، وهي تعرف عالمياً «بالبنوك والصناديق المتعددة الجنسيات» (Multinational Financial Institutions)، تعتبر من أكثر المؤسسات المقترضة في الأسواق المالية العالمية، حيث تقترض نحو ٤٠ مليار دولار سنوياً، فيما تناهز قيمة إصداراتها من الأوراق المالية على تنوعها بين سندات وأسهم وغيرها في تلك الأسواق عتبة ٢٠٠ مليار دولار.

١٣ـ دفع خطوات تخصيص القطاع العام:

يجمع خبراء الاستثمار الدوليون على أن أحد العوامل الرئيسية التي زادت من سرعة نمو وتطور أسواق المال للعديد من دول العالم هو انتشار ظاهرة عالمية هي تخصيص القطاع العام (Privatization) وتحويل العديد من وحداته إلى القطاع الخاص، علماً أن التخصيص يشمل مختلف الأشكال المعروفة بدءاً من البيع المباشر لهذه الوحدات للقطاع الخاص، مروراً بالمشاركة في ملكيتها أو إدارتها بين القطاعين العام والخاص، وصولاً إلى إعطاء هذه الوحدات قدراً أكبر من الاستقلالية المالية والإدارية والسعي إلى

إدارتها بعقلية القطاع الخاص. وفي هذا المجال، تشير الإحصاءات العالمية إلى أن أكثر من ٨٠ دولة في مختلف أنحاء العالم قد دشنت خلال السنوات الماضية برامج طموحة لتحويل شركاتها الحكومية إلى القطاع الخاص عبر أشكال عديدة. ففي الدول النامية وحدها تم منذ عام ١٩٨٠ تخصيص أكثر من ٢٠٠٠ شركة من شركات القطاع العام، في حين بلغ عدد الشركات العامة التي تم تخصيصها على مستوى عالمي خلال نفس الفترة ٦٨٠٠ شركة.

وتقوم المصارف الشاملة بدور فاعل في دعم توجه العديد من دول العالم لتبني سياسة تخصيص مشروعاتها العامة (Privatization)، كلياً أو جزئياً، من خلال صيغها المتنوعة. وتلعب المصارف الشاملة دورين أساسيين في هذا السياق: الدور الأول استشاري، ويتمثل في إعداد دراسات الجدوى لتحويل مؤسسات القطاع العام إلى القطاع الخاص، وكذلك تقييم موجودات هذه المؤسسات وبما يمكنها من تحديد عدد وقيمة الأسهم المطلوب إصدارها في إطار هذه العملية. أما الدور الثاني فهو تمويلي، ويتجسد في قيام المصارف الشاملة ذاتها بشراء البعض من هذه الأسهم وإدخالها في محافظ استثماراتها وقروضها. وقد تبقى تلك المصارف ماسكة لهذه الأسهم أو تبيعها تدريجياً وبما يتوافق مرة أخرى مع سياساتها الاستثمارية والاعتبارات الحاكمة لها، الأمر الذي يؤدي مع مرور الزمن إلى قيام سوق خاص بتداول أسهم مؤسسات وشركات القطاع العام وأيضاً القطاع المختلط، يكون للمصارف الشاملة دور هام في إقامته وتطويره.

وبذلك نخلص إلى أن المصارف الشاملة تلعب دوراً حيوياً وهاماً في تطوير أسواق المال ودفع خطوات التخصيص. فكيف يمكن للمصارف العربية أن تلعب هكذا دور؟

ثالثاً: المصارف الشاملة والواقع العربي

إن العالم العربي يشهد اليوم تغييرات هيكلية رئيسية، وإن كانت لم تلاحظ بشكل كامل بعد من قبل الدول الغربية، فالتغييرات في المنطقة بلغت درجة من العمق بحيث باتت تطال فلسفة الاقتصاد الكلي نفسها، وهي على درجة من الجذرية مشابهة لتلك التي يمكن ملاحظتها في أمريكا اللاتينية وجنوب آسيا. علماً بأن الفلسفة الاقتصادية الجديدة تقوم على عاملين أساسيين هما الملكية الخاصة وحرية الأسواق، وكلاهما يقودان إلى تحرير الاقتصاد من سيطرة الدولة.

وترتكز هذه الفلسفة الجديدة إلى قيام العديد من الدول العربية منذ الثمانينات بتطبيق برامج للإصلاح الاقتصادي تتفاوت من دولة لأخرى من حيث شموليتها ووتيرة وكفاءة التنفيذ ومن حيث الإنجازات التي تم تحقيقها. ولكن غالبية هذه البرامج تتشابه في استهدافها الإصلاح الاقتصادي من خلال التركيز على تحرير الأنشطة الاقتصادية من القيود وإطلاق قوى السوق على هدى من قانون العرض والطلب في شتى المجالات الإنتاجية والتجارية والخدمية، وتقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي.

وبصورة موازية مع حركة الإصلاح الاقتصادي التي تجتاح أجزاء واسعة من الوطن العربي، تشهد أكثر من دولة عربية منذ بداية العام ١٩٩٤ حركة ملحوظة لتطوير أسواقها المالية بغية تحقيق تحريرها وانفتاحها على العالم الخارجي. وقد أخذت حركة التطوير هذه أشكالاً عدة، منها إعادة النظر في قوانين أسواق المال والسعي لتطويرها بما يتناسب والمعايير العالمية المستحدثة، وتشجيع قيام مؤسسات مالية ومصرفية تمارس أعمالاً ذات الصلة بأسواق المال، وكذلك دعم التوجه نحو التداول بالأوراق المالية على اختلاف أنواعها لا سيما الأسهم والسندات التي تم ابتكارها على الساحة العالمية، إضافة إلى حفز المستثمرين على خوض غمار الاستثمار في الأوراق المالية، المحلية أو الأجنبية....

وفي غضون ذلك، يستشرف بعض المراقبين الدوليين أن الدول النامية، ومن بينها الدول العربية، ستعرف خلال السنوات القادمة نهضة استثمارية كبيرة سترتكز بالدرجة الأولى إلى التدفقات المالية المباشرة من الخارج وستبلغ هذه النهضة أوجها قبل نهاية العقد الحالي. ويعتمد هؤلاء المراقبون في استشرافهم هذا إلى الحركة الإصلاحية والتحريرية الواسعة التي تتبناها هذه الدول، والتي ستساهم في تحقيق التنمية المالية والاقتصادية التي تتوق إليها هذه الدول.

وفي ضوء التطورات التي تشهدها أسواق المال العربية والتحديات المرتقبة، أصبح من الحيوي جداً بالنسبة للمؤسسات المالية والمصرفية العربية العمل على مواجهة التحديات المرتقبة، من خلال العمل على تقوية وتطوير الأسواق المالية المحلية، وتعزيز قدرتها التنافسية على استقطاب المدخرات المحلية والاستثمارات الأجنبية، وكذلك العمل على تشجيع عودة رؤوس أموال القطاع الخاص المهاجرة إلى الخارج.

ويتطلب تحقيق ذلك، وبشكل رئيسي، قيام المؤسسات المالية والمصرفية العربية بتطوير تشكيلة واسعة من الأدوات والمنتجات المالية والمصرفية، وأدوات الإقراض التقليدية أو المصممة طبقاً لمواصفات معينة بما في ذلك الأدوات المالية الإسلامية. ولا سبيل لتحقيق هكذا توجه إلا من خلال تفكير تلك المؤسسات بالتحول تدريجياً إلى مصارف شاملة تمارس أنشطة بعيدة كل البعد عن التخصص القطاعي الضيق، بما يضمن تنوع وتنمية مصادر الدخل لديها وتنشيط التداول في أسواق المال العربية، وكلاهما شرطان أساسيان لتحقيق وتنمية الاستقرار المصرفي والمالي وتطوير الأسواق المالية العربية.

ولا يبدو أن الفلسفة التي تقوم عليها الصيرفة الشاملة تتعارض بطبيعتها مع ظروف المصارف العربية. ففي ظل الاتجاه نحو التخصيص وإنشاء أو تطوير أسواق رأس المال العربية، قد تتعرض الودائع المصرفية إلى نضوب نسبي، وهو الأمر الذي ستضطر معه المصارف العربية إلى البحث عن

مصادر تمويل بديلة كإصدار سندات، وتوريق جزء من القروض. كذلك فإن التخصيص وتحديات أسواق رأس المال سوف تفرض على المصارف العربية تنويع أدوات الاستثمار. إذ يتوقع أن تتجه هذه المصارف نحو القروض الطويلة والمتوسطة والقصيرة الأجل. بل وقد تتجه إلى المساهمة في خطط تمليك العاملين جزءاً من رأسمال المنشآت التي يعملون فيها، إلى جانب إمكانية توجيه جزء من موارد هذه المصارف إلى الاستثمار في الأسهم، بل والمساهمة في إنشاء شركات جديدة....

وإذا كان استئجار الأصول هو بديل شرعي للاقتراض، فإن تحديات جديدة ستواجه المصارف التجارية العربية في مجال منح الائتمان، لو ساد اتجاه لإنشاء شركات متخصصة في التأجير، حيث أن بعض هذه الشركات بدأ بالظهور فعلاً في بعض الدول العربية ولا سيما دول الخليج العربي، وهنا ستجد هذه المصارف نفسها مضطرة لمزاولة هذا النشاط. هذا إلى جانب أنشطة أخرى سيفرض عليها المستقبل ممارستها، وهي الدخول في سوق إصدار الأوراق المالية، وإدارة استثمارات لحساب العملاء وما شابه. فهذه الأنشطة مرتبطة بأسواق رأس المال، التي تتجه دول العالم العربي إلى إنشائها أو تطويرها.

المبحث الرابع

«الواقع المصرفي العربي ومدى انسجامه مع فكرة ومفهوم المصارف الشاملة، مع إشارة خاصة إلى التجربة الأردنية»

الأستاذ جواد حديد
نائب الرئيس والمدير العام
بنك المؤسسة العربية المصرفية/ الأردن

أولاً: مقدمة حول تمايز أعمال البنوك

يهدف كاتب هذا البحث أساساً إلى الدعوة إلى تبني مفهوم «العمل المصرفي الشامل» في الوطن العربي بدلاً من الفصل بين تراخيص البنوك التجارية والبنوك الاستثمارية، وهو فصل اعتمد أصلاً على تجربة أمريكية في أواخر العشرينات من هذا القرن، حين قرر المشرّع الأمريكي إيقاف العمل بالتشريعات المصرفية السابقة التي سمحت للبنوك بأن تمارس نشاطات إستقطاب الودائع وإعادة إقراضها إلى جانب أعمال تغطية إصدارات الأوراق المالية من أسهم وسندات والمتاجرة بها لحسابها الخاص أو لحساب الزبائن المتعاملين معها. ومن الواضح من هذا القول إن العمل المصرفي التجاري معني بالدرجة الرئيسية بحشد مدخرات المودعين مقابل عوائد مقررة مسبقاً هي الفوائد ثم إعادة إقراضها على مسؤولية البنوك في الأقنية المختلفة للنشاطات الاقتصادية مقابل فوائد تحقق هوامش ربح تحددها درجة المخاطر وعوامل التنافس فيما بين البنوك. ومن الطبيعي أن تقترن هذه

النشاطات التمويلية بأعمال تبادل القطع الأجنبي ونشاطات التحويل المحلي والخارجي، وبذلك تصبح مثل هذه الأعمال والنشاطات من ضمن أعمال البنوك التجارية ورديفاً ضرورياً لها. أما العمل المصرفي الاستثماري البحت بالمفهوم الأميركي فإنه يتناول أعمال تغطية إصدارات الأسهم وأوراق الدين في السوق الأولية (سوق الاكتتابات) ثم المتاجرة بكل هذه الأوراق المالية في الأسواق الثانوية تحقيقاً للسيولة في هذا النوع من التوظيفات كمبرر أساسي لنشوء الأسواق الثانوية وبهدف تحقيق الأرباح. والبنوك الاستثمارية تتعامل بهذه الأوراق سواء لحسابها الخاص أو لحساب عملائها بصفة الوساطة. والتشريع الأميركي الذي بدأ تطبيقه منذ سنة ١٩٣٣ بالقانون المعروف باسم واضعيه، جلاس وستيغال (Glass Steagal Act) منع البنوك التجارية من تعهد تغطية الأوراق المالية والتوسط في المتاجرة بها، وذلك بعد اكتشاف إنحرافات كثيرة في ممارسات إدارات البنوك الشاملة سابقاً، حيث كانت المصلحة الشخصية لتلك الإدارات تطغى على مصلحة الجمهور من المتعاملين بالأوراق المالية، وهو ما طفا إلى السطح خلال أزمة الكساد الاقتصادي الخانقة في الولايات المتحدة في سنة ١٩٢٩، كما منع البنوك الاستثمارية من إستقطاب الودائع وإعادة إقراضها. ومع أن هذا الواقع ما زال قائماً في أمريكا من حيث فلسفة العمل المصرفي مع بعض التغييرات والتعديلات على القانون المذكور، لا سيما في مجال تحرير أسعار الفوائد والسماح بتملك الشركات المصرفية القابضة لمصارف تجارية وأخرى استثمارية، إلا أن دعوات كثيرة في الولايات المتحدة من اقتصاديين بارزين تنادي حالياً ومنذ سنوات بإلغاء القانون المذكور بسبب عدم وجاهة الأسباب المؤدية إليه أصلاً وبسبب تغير الظروف الاقتصادية والتشريعات والتعليمات الرسمية التي تنظم وتراقب العمل المصرفي بما يتيح أكبر درجة من الرقابة الهادفة إلى منع تضارب المصالح بين المصارف وجمهور المتعاملين معها. وإضافة لذلك فإن كثيراً من المؤسسات المصرفية أصبحت تملك أذرعة منفصلة قانونياً للعمل المصرفي التجاري والاستثماري، مع أن

الملكية لتلك الأذرعة هي واحدة. أما التجربة الأوروبية فهي تجربة مختلفة تماماً، حيث أن التشريعات المصرفية تسمح بممارسة كل أنواع النشاط المصرفي من خلال نفس المؤسسة المصرفية مع وجود ضوابط ذاتية ورسمية لمنع تضارب المصالح ومع توعية مستمرة لجمهور المتعاملين في أسواق رأس المال بكل أدواته الحديثة التي تعدت الأسهم وأوراق الدين إلى مشتقات مالية كثيرة. وهذه التوعية تتطلب في بعض البلدان مثل المملكة المتحدة أن يبين البنك للعميل جميع المخاطر المتعلقة باستثماره وأن يوقع على مستندات تؤيد ذلك حدّد صيغتها القانون الرسمي. كما أن القانون البريطاني يطلب فصلاً إدارياً بين النشاطات المصرفية التجارية والاستثمارية في البنك الواحد يصل إلى قمة الهرم الإداري، أي في تكوين مجالس إدارة منفصلة تلتقي بعدها بمجلس إدارة واحد للبنك الشامل. وللبنوك حرية اختيار المفهوم المصرفي الذي يناسب مساهميها من حيث الاقتصار على العمل المصرفي التجاري، أو الاستثماري، مع تنوع إختصاصات العمل المصرفي الاستثماري لتتجاوز تعهدات تغطية الأوراق المالية إلى القروض المجمعة أو تحصيلات الديون (Debt Factoring) أو إدارة نشاطات الدمج والاستيلاء بين الشركات المختلفة أو التعامل بالمشتقات المالية وغير ذلك. ولذلك نجد البنوك الشاملة إلى جانب البنوك التجارية البحتة أو بنوك الأعمال والمتاجرة، وهو المفهوم الأوروبي للعمل المصرفي الاستثماري والذي يشمل بيوتات القبول (Acceptance Houses). وإضافة لذلك فهناك مؤسسات تدير الحقائب المالية في الأسواق المالية فقط وصناديق مشتركة (Mutual Funds) ومؤسسات تمويل عقاري إلى غير ذلك. قضية الاختصاص والتمايز أو الشمول في وظائف الوساطة المالية هي، إذن، أمر طوعي ومتروك لقرارات المساهمين. والبنوك الشاملة هي مؤسسات مصرفية كبيرة تتركز حالياً في دول سويسرا وألمانيا وبلجيكا وهولندا. ومما يلفت النظر أن هذه البنوك كانت الأقدر في العالم على تجاوز أزمة الديون الدولية بسبب متانة مراكزها المالية وتنوع إيراداتها الناتجة عن ممارسة العمليين

المصرفي التجاري والاستثماري معاً، وهو أمر يجب أن يؤخذ بالاعتبار في الدعوة إلى تبني مفهوم الصيرفة الشاملة حيث تتوزع المخاطر وتتنوع الإيرادات تنوعاً لا يجعلها تحت رحمة مخاطر نوع واحد من أنواع العمل المصرفي.

ثانياً: الواقع المصرفي العربي

أما فيما يتعلق بواقعنا المصرفي العربي، فلا بد من الإشارة أولاً إلى أن العمل المصرفي الاستثماري هو ضرورة حتمية في أسواق رأس المال المتطورة من حيث العمق المالي في الأسواق نتيجة للتطور الاقتصادي الكبير في كل قطاعاته من صناعة وتجارة وخدمات. والمؤسسات المصرفية الاستثمارية في هذا المناخ الاقتصادي تصبح ضرورية لتلبية احتياجات القطاعات الاقتصادية للتمويلات المتوسطة والطويلة الأجل عن طريق إدارة وتعهد تغطية إصدارات الأسهم وبيعها إلى المستثمرين وتطوير آليات التداول في الأسواق الثانوية لخلق السيولة لتلك الإصدارات خدمة لأغراض المستثمرين، وكذلك عن طريق تعهد وتغطية سندات الدين المتوسطة والطويلة الأجل الضرورية كجزء من التحويلات الرأسمالية لتلك القطاعات ثم تداولها في الأسواق الثانوية أيضاً.

إن تطور أسواق رأس المال في الأقطار العربية هو أمر لا نستطيع الادّعاء بأنه قد قطع شوطاً طويلاً حتى الآن، لا سيما وأن التجارب الاقتصادية الاشتراكية التي سيطرت على كثير من البلدان العربية منذ بداية النصف الثاني من هذا القرن لم توفر المناخ المالي الضروري لتطوير أسواق رأس المال المعتمدة أساساً على ملكية القطاع الخاص للأسهم ولأوراق الدّين. ومن ناحية أخرى فإن تدني معدل دخل الفرد العربي إجمالاً لم يساعد على تكوين الثروة الفائضة الضرورية لتعميق أسواق رأس المال. ومع ذلك فإن الاقتصادات العربية أصبحت الآن في وضع يمكنها من تطوير أسواق رأس المال لديها، وهو أمر شهدناه فعلاً منذ السبعينات حيث نشأت بورصات

الأوراق المالية في أكثر من بلد عربي مثل المغرب وتونس ومصر والأردن والكويت والبحرين وعمان والسودان. وفي غياب الأسواق المتطورة لرأس المال في الوطن العربي وكذلك لأجهزة الوساطة المصرفية الاستثمارية وأدوات رأس المال التي تساعد تلك الأجهزة على تطويرها وعلى خلق المزيد منها، فإن فائض المال العربي لم يجد متنفساً حقيقياً له إلا في الأسواق الدولية، علماً بأنه خضع للمضاربة والتآكل في كثير من الأحيان بسبب الظروف الاقتصادية المتغيرة في تلك الأسواق من ركود أحياناً وتخفيض للعملات أحياناً أخرى وسوء إدارة في بعض الظروف. إن فائض المال العربي للقطاعين الرسمي والخاص الذي ما زال يقدر بحوالي ٦٠٠ مليار دولار كان بإمكانه المساعدة على تطوير وتعميق أسواق رأس المال في الوطن العربي لو توافرت أجهزة الوساطة المالية النشطة إلى جانب عوامل الاستقرار السياسي بالطبع. وما زالت معظم المصارف العربية في مختلف أقطار الوطن العربي تعمل ضمن المفهوم المصرفي التجاري التقليدي الذي يحاول حشد المدخرات ذات الطبيعة القصيرة الأجل ثم استعمال هذه المدخرات في تمويل تجارة الاستيراد في معظم الأحيان وتجارة التصدير في أحيان قليلة وتقديم تمويلات للحكومات بغرض توظيف السيولة النقدية الفائضة لديها. وتعتبر معظم المصارف العربية بهذا المعنى وارثة لمفهوم العمل المصرفي التجاري الذي مارسته فروع البنوك الأجنبية منذ أن سيطرت الدول الغربية على تقاليد الأمور في بلادنا. وبعد التحرر فقد بقيت تقاليد العمل المصرفي لتلك الفروع هي السائدة لدى مصارفنا.

ولا بد مع ذلك من الاعتراف بأن الطفرة التي طرأت على أسعار النفط على مرحلتين خلال سنتي ١٩٧٣ و١٩٧٩، وما أدى إليه ذلك من تراكم فوائض نقدية لدى الدول العربية المنتجة للبترول لم تكن اقتصادات معظم تلك الدول أو الدول العربية الأخرى غير المنتجة للنفط جاهزة لاستعمالها الفوري استعمالاً مجدياً، قد نتج عنه تطور نوعي وكمي في القطاع المصرفي العربي في محاولة للاشتراك مع الأجهزة المصرفية العربية

في استثمار تلك الفوائض عربياً ودولياً. ولعل أبرز ملامح ذلك التطور هي التالية:

١ـ تأسيس مصارف عربية شاملة تهتم ليس فقط بالأسواق النقدية القصيرة الأجل وهي الأسواق التقليدية للمصارف التجارية ولكن أيضاً بأسواق رأس المال وأدواتها ذات الطبيعة المتوسطة والطويلة الأجل. وأبرز مثال على تلك المصارف المؤسسة العربية المصرفية التي اتخذت مقراً رئيسياً لها في البحرين. ومن أجل أن يكسب هذا المصرف المصداقية المحلية والدولية وأن يستطيع خوض غمار أعمال التمويل الكبيرة كان لا بد لمؤسسيه أن يخصصوا رأسمالاً كبيراً لأعماله. وقد بدأ رأس المال بمليار دولار سنة ١٩٨٠ وتطور إلى حوالي ١,٤ مليار دولار كحقوق مساهمين إجمالية في الوقت الحاضر. واستطاع هذا البنك أن يؤسس شركة استثمارية تقوم بأعمال المصارف الاستثمارية وأن يمتلك شركات مماثلة في أكثر من موقع في العالم لا سيما في أوروبا وجنوب شرق آسيا. كما تملك مصرفاً استثمارياً تجارياً في ألمانيا الغربية وغالبية أسهم مصرف في هونغ كونغ وكذلك غالبية أسهم واحد من أكبر البنوك الإسبانية هو «بانكو أتلانتيكو» الذي يزيد عدد فروعه عن ٢٥٠ فرعاً. ثم أسس بنكاً بريطانياً يحمل اسمه مع إضافة كلمة «دولي» برأسمال مصرح به يبلغ ٣٠٠ مليون جنيه استرليني ومكتتب به بـ ١٥٠ مليون جنيه. أما فروعه فقد امتدت من سنغافورة إلى فرنسا وإيطاليا والولايات المتحدة مع تملكه لغالبية أسهم مصرف استثماري وتجاري في البرازيل. وعلى مستوى الوطن العربي تركزت أعماله في البحرين لتغطية كل دول الخليج والمملكة العربية السعودية ثم تملك أكثرية أسهم بنك يحمل اسمه في الأردن. كما أسس مصرفاً في تونس يمارس أعماله من خلال أنظمة المناطق الحرة (Offshore) إضافة إلى مكاتب تمثيل في جمهورية مصر العربية وتونس والمغرب. ولولا القيود على التفرع في معظم أنحاء العالم العربي لكان انتشاره أكثر اتساعاً في المنطقة العربية، علماً بأن

هناك خططاً حالية له للتفرع أو تأسيس بنوك أو شرائها في الدول العربية التي أصبحت تسمح بذلك.

إن هذا البنك يعتبر نموذجاً للبنوك الشاملة، حيث تشكل القاعدة الضخمة لمصادر التمويل لديه من ودائع وسندات دين (كمصرف تجاري) رديفاً مالياً تحتاجه أعمال المصارف الاستثمارية، علماً بأن ميزانيته الموحدة تصل في مجموع موجوداتها إلى حوالي ٢٠ مليار دولار مما جعله يصنف كأكبر البنوك العربية الدولية وكأفضل بنك عربي بموجب شهادة كفاءة وامتياز أقرتها له مجلة الـ «Euromoney» الدولية سنة ١٩٩٣. ولا بد من التنويه هنا إلى أن هذا البنك هو الوحيد المصنف من مؤسسة التصنيف الدولية «Standard & Poor» التي صنفت موجوداته بدرجة موازية لكثير من أكبر البنوك الدولية ومتفوقة على عدد كبير منها. ولعل المهم في هذا التصنيف أنه يعطيه ميزة أكثر البنوك العربية إفصاحاً عن موجوداته ونشاطاته المصرفية في جميع أنحاء العالم.

٢ـ نشوء مصارف استثمارية عربية كبيرة تمارس نشاطات أسواق رأس المال فقط من تملك لأسهم شركات دولية وإصدار أوراق دين لتغطية أعماله التمويلية وإدارة محافظ مالية إدارة مربحة نيابة عن قاعدة واسعة من العملاء. وأبرز مثال على هذه المصارف بنك «Investcorp» في البحرين الذي يركز أعماله الاستثمارية في أوروبا والولايات المتحدة منافساً بذلك بنوكاً استثمارية غربية راسخة الجذور بل متجاوزاً لها في نجاح تلك الأعمال. ويستخدم هذا البنك كفاءات بشرية عربية وغير عربية أثبتت مهنيتها العالية وقدرتها على اختراق الأسواق عربياً ودولياً إلى حد تحسده عليها أفضل البنوك الاستثمارية الدولية. وقد تمكن هذا البنك من تحقيق عوائد لمساهميه ولعملائه لم يستطع بنك غربي واحد أن ينافسها، وربما يعود الفضل في ذلك إلى المزيج الفريد للخبرة البشريّة المصرفية العربية والغربية التي يستخدمها. ونعتقد أن ضحالة أسواق رأس المال العربية وعدم تطور أدواتها، إضافة إلى تشريعاتها المالية

الجامدة التي ما تزال تشكل عقبات في طريق تطوير أسواق رأس المال في الوطن العربي هو ما أعاق هذا البنك عن دخول الأسواق العربية.

وقد نشأت أيضاً مصارف استثمارية متخصصة في الكويت حيث كانت الأسبق في هذا المضمار، ومنها مصارف تتعامل فقط بالأوراق المالية محلياً ودولياً وكذلك مصارف تهتم بالاستثمار العقاري وأدوات السوق الأولية والثانوية فيه، إضافة إلى مؤسسات مصرفية إسلامية أخرى.

وكان الأردن أيضاً، بسبب انفتاح اقتصاده وتشريعاته النقدية، سباقاً في تأسيس البنوك الاستثمارية المتخصصة، إلا أنه خلط بين العمل المصرفي التجاري والاستثماري في مؤسسات واحدة بسبب ضيق سوق رأس المال لديه. وسنتعرض إلى هذه التجربة بصورة مفصلة من أجل الاستفادة من منجزاتها وعيوبها وصولاً إلى مفهوم البنك الشامل كما يتوجب أن يكون.

أما الأجزاء الأخرى من الوطن العربي، فيما عدا المملكة العربية السعودية، فقد بقيت تشريعاتها النقدية وواقع البنوك المؤممة فيها عائقاً في سبيل تطوير أجهزة الوساطة المالية فيها، وإن كانت جمهورية مصر العربية تخطو حالياً خطى متسارعة في سبيل تحرير تشريعاتها المصرفية وتأسيس البنوك الاستثمارية والشاملة إلى جانب البنوك التجارية التي تسعى أيضاً إلى توسيع خدماتها لتشمل أعمال المصارف الاستثمارية.

٣ـ يعتبر العمل المصرفي في المملكة العربية السعودية ظاهرة مصرفية متميزة أيضاً من حيث تطوير أعمال مصارفها لتصبح مصارف شاملة ومن حيث تطوير أدوات رأس المال. وقد ساعدها في ذلك الحجم الضخم نسبياً للاقتصاد السعودي وكذلك ضخامة القاعدة الرأسمالية للبنوك لديها، لا سيما في ضوء سيطرة عدد قليل من المصارف الكبيرة هناك على أعمال الوساطة المالية. وتتعامل هذه البنوك بأعمال الوساطة في تداول أسهم الشركات على أساس «ما فوق الحاجز» (OTC) بسبب عدم نشوء

سوق مركزية لتداول الأسهم هناك. كما تقوم هذه المصارف بإدارة المحافظ المالية وتأسيس صناديق الاستثمار المشترك (Mutual Funds) والتداول بأوراق الدين الحكومية من خلال نظام البيع وإعادة الشراء (Repo System). وأبرز مثال على هذه المصارف البنك الأهلي التجاري وبنك الرياض ومؤسسة عائلة الراجحي والبنك السعودي الأمريكي والبنك العربي الوطني والبنك السعودي الهولندي. وتتصدر هذه المصارف، إلى جانب المؤسسة العربية المصرفية البحرين، قائمة أكبر البنوك العربية.

٤ـ نشوء المؤسسات المصرفية الإسلامية خلال أواخر السعبينات والثمانينات. وتعتبر هذه المصارف مزيجاً من العمل المصرفي الاستثماري والتجاري مما يجيز لنا تصنيفها كبنوك شاملة مع فارق عدم اعتماد الفوائد كأساس لأعمالها التجارية، وإن كان عامل الفائدة يشكل أساساً لتسعير خدماتها لا سيما فيما يتعلق بأعمال المرابحة الهادفة بصورة رئيسية إلى تمويل أعمال التبادل التجاري، مما يجعلها في هذا المجال بنوكاً تجارية تعتمد المشاركة في الأرباح مع التجار والصناعيين وأصحاب الخدمات بدلاً من اعتماد الفائدة كدخل ثابت متفق عليه مسبقاً. وأبرز نموذج لهذ العمل المصرفي المتفرد على الصعيد العربي هو مجموعة «دلة البركة» ومركزها المملكة العربية السعودية ولها شركات تابعة في أجزاء كثيرة من الوطن العربي والعالم الإسلامي وبعض المراكز الغربية تصل إلى ٢٥٠ شركة وتدير أموالاً تصل إلى ستة مليارات دولار. ويعتبر مصرف «فيصل الإسلامي» أيضاً إضافة إلى «بيت التمويل الكويتي» و «البنك الإسلامي الأردني» من النماذج الرائدة في العمل المصرفي الإسلامي. وكل هذه المؤسسات حققت نجاحات متفاوتة فيما فشلت مؤسسات مالية أخرى حاولت العمل وفق الشريعة الإسلامية، لكنها دخلت في أعمال المضاربات في أسواق السلع والعملات والمعادن الثمينة في الأسواق الدولية فوقعت هي والمتعاملين ضحية للمخاطر الكبيرة التي تقوم عليها تلك الأسواق، لا سيما في غياب الخبرة العريقة

بأدوات تلك السوق ونقص المعرفة بالعوامل التي تؤدي إلى تذبذب الأسعار. إن من الملفت للانتباه هنا أن المؤسسات المصرفية الإسلامية التي أدارتها أجهزة لها خبرة مصرفية سابقة في أعمال البنوك التجارية والاستثمارية هي التي حققت أكبر النجاحات لتلك البنوك وأبعدتها عن المضاربات غير المحسوبة.

ولا بد أن نضيف في هذا السياق بأن المصارف الإسلامية، إلى جانب أنها تعتبر مؤسسات مصرفية شاملة، فهي في جانب منها تشترك مع صناديق الاستثمار المشترك بالمفهوم الغربي من حيث أن البنك ككل يعتبر وعاء استثمارياً واحداً يتم توزيع أرباحه بين نوعين من المستثمرين لديه هم المساهمون والمودعون مع إعطاء الميزة في توزيع الربح على المساهمين.

ثالثاً: التجربة المصرفية الأردنية

إذا استثنينا في الأردن مؤسسات الإقراض المتخصص في مجالات الإسكان والصناعة والزراعة، واستثنينا من تلك المؤسسات بنك الإسكان، فإن الحدود الفاصلة بين أعمال البنوك تصبح واهية في كثير من الأحيان، بالرغم من أن التشريع المصرفي الأردني قصد غير ذلك. وقد اقتضت الضرورات العملية، ومنها اعتبارات الربح والخسارة، وكذلك التطورات السريعة في التشريعات المصرفية الدولية، أن تزول الحدود الفاصلة بين مختلف المؤسسات المصرفية الأردنية بصورة متدرجة، وإن كانت بعض هذه الحدود ما زالت قائمة نظرياً أو عملياً لأن التشريعات المحلية ما زالت تفترض تمايزاً بين بعض نشاطات تلك المؤسسات.

وبناء على ما هو قائم من التشريعات المصرفية وتعليمات البنك المركزي الأردني فإنه يفترض أن البنوك الخاضعة لرقابة البنك المركزي، باعتبارها مستقبلة ودائع، تقع في الفئات التالية:

١ـ بنوك تجارية

٢ـ بنوك استثمار

٣ـ شركات مالية استثمارية أو عقارية

٤ـ بنوك إسلامية

٥ـ بنوك إقراض متخصص

ونرى أن نلقي بعض الضوء هنا على المفهوم الذي قصده المشرع الأردني والسلطة النقدية الأردنية لكل نوع من أنواع هذه البنوك، ومدى أهمية كل من هذه البنوك، في النشاطات الاقتصادية المحلية.

١ـ البنوك التجارية:

هذه البنوك هي أقدم البنوك الأردنية وأكبرها أثراً حتى الآن على الساحة المصرفية الأردنية. وقد كانت منذ استقلال المملكة وحتى منتصف السبعينات هي البنوك الوحيدة العاملة في الأردن، بما في ذلك فروع البنوك الأجنبية. ونلاحظ أن هذه البنوك قامت على أساس مفهوم «بنك المقاصة البريطاني»، وهو البنك التجاري البريطاني الذي يمارس أعمال التجزئة في النشاطات المصرفية من خلال شبكة من الفروع تغطي المدن والأرياف. والمهمة الرئيسة لمثل هذه البنوك هي استقبال الودائع وإعادة إقراضها في كل المجالات الاقتصادية المتاحة. وكان طبيعياً، نظراً لأن مصادر التمويل الرئيسية لديها هي من النوع القصير الأجل، أن تتركز تمويلاتها على تجارة الاستيراد قصيرة الأجل أيضا، لا سيما من خلال الحسابات الجارية المدينة. ومع نمو تجارة التصدير منذ بواكير السبعينات شاركت هذه البنوك أيضاً في تمويل الصادرات، إلا أنها اتخذت موقفاً متردداً في تمويل إقامة الصناعات، أولاً لأن هذه الصناعات تحتاج إلى تمويلات رأسمالية متوسطة وطويلة الأجل، وهو ما يتناقض مع الطبيعة الزمنية لمصادر تمويلها من الودائع، وثانياً لأن الصناعة تحتاج عادة لفترة طويلة نسبياً تمتد في كثير من الأحيان إلى ما يزيد على خمس سنوات، قبل أن تثبت جدواها التجارية. وخلال هذه

الفترة يصبح البنك عنصراً ضاغطاً على الصناعة بسبب عدم قدرتها المبكرة على الوفاء بالدين قصير الأجل، بل ويصبح أيضاً عنصراً يؤثر سلباً على تطور الصناعة المعتمدة على تمويل من غير المساهمين. والبنوك التجارية من خلال تمويلها للتجارة استيراداً وتصديراً تمارس نشاطات بيع وشراء القطع الأجنبي ضمن التشريعات النافذة، كما أنها تنفذ أعمال الحوالات الخارجية، من وإلى المملكة، لتسهيل تدفق المدفوعات والمقبوضات المنظورة وغير المنظورة في ميزان المدفوعات.

ونموذج البنك التجاري الأردني تبعاً لهذا المفهوم هو النموذج المبسط كما قلنا سابقاً لبنك المقاصة البريطاني الذي يشتمل على دوائر ودائع وتسليفات واعتمادات مستندية وبوالص تحصيل مستندية وخصم كمبيالات وحوالات خارجية إلى جانب الدوائر المساندة من محاسبة وشؤون إدارية وغير ذلك.

ولما كانت المستوردات إلى الأردن وما تزال تشكل ضعفين إلى ثلاثة أضعاف الصادرات منها، فإن التمويل التقليدي التجاري للبنوك التجارية ما زال يشكل ثقلاً كبيراً في حجم العمل المصرفي الأردني. لذلك فإن هذه البنوك بمقياس حجم الموجودات والمطلوبات ما تزال تحوز على النصيب الأكبر من أعمال التمويل ومن ودائع الجمهور في القطاع المصرفي الأردني. ونتيجة للنمو الاقتصادي الأردني المتسارع الخطى منذ منتصف السبعينات والذي ركز على توسيع القاعدة الإنتاجية المحلية في مجالات التعدين والصناعة والزراعة والخدمات السياحية فقد اقتضى هذا التطور خلق أدوات تمويل رأسمالية جديدة تتجاوز التمويل قصير الأجل الذي تمارسه البنوك التجارية، مثل القروض المجمعة وسندات الإقراض وإصدارات الأسهم الجديدة وخلق أسواق ثانوية تتيح تداول مثل هذه الأدوات. وقد كان يفترض أن تواجه البنوك التجارية متطلبات الوضع المستجد الذي يقضي بتعميق سوق رأس المال الأردني ليتجاوز السوق النقدية قصيرة الأجل التي تمثلها البنوك التجارية. إلا أن هذه البنوك قبل أن تطور أجهزتها والكفاءات

المهنية فيها لتستطيع تحقيق مثل هذا الهدف، قد تخلفت عن التفاعل مع التطورات الاقتصادية الأردنية والسعي نحو خلق أذرع استثمارية فيها، الأمر الذي دفع السلطة النقدية إلى تشجيع تأسيس بنوك استثمار يفترض بها أن تساعد في تطوير أسواق رأس المال في الأردن بما يخدم مستجدات المرحلة الاقتصادية الجديدة. ونود أن ننوه هنا إلى أن بنك الإنماء الصناعي، وهو بنك إقراض متخصص، قد بادر قبل البنوك التجارية إلى تنظيم أول أداة تمويل مصرفية في سوق رأس المال الأردني حين قاد ونظم قرضاً مجمعاً طويل المدى في سنة ١٩٧٨ لشركة صناعية هي شركة مصانع الإسمنت الأردنية؛ وفي السنة التالية قام أحد فروع البنوك الأجنبية التجارية، وهو سيتي بنك، بتنظيم قرض مجمع آخر في قطاع الخدمات السياحية لأحد فنادق الدرجة الأولى حين كان قيد الإنشاء. وقد اقتحمت البنوك التجارية هذا النوع من التمويلات الرأسمالية في المرحلة اللاحقة، ولم تجد في مثل هذا النوع من التمويل المتوسط أو الطويل المدى ما يشكل خطراً على عدم التطابق الزمني بين مصادر التمويل لديها واستخدامات هذه المصادر، بسبب النمو المستمر في قاعدة الودائع لديها، من جهة، والقدرة على التحكم في التدفقات النقدية للبنوك من خلال برمجة السداد في القروض المجمعة، من جهة أخرى، بخلاف ما هو حاصل فعلياً في الحسابات الجارية المدينة التي أصبحت مع الزمن أشبه بتسليفات دائمة لا يقدر المقترضون فيها، عملياً، على السداد الفوري لها بموجب الاتفاقيات التي تحكمها.

٢ـ بنوك الاستثمار:

قلنا إن البنك المركزي الأردني قد توجه نحو تشجيع تأسيس بنوك الاستثمار لمواجهة متطلبات تطوير سوق رأس المال في الأردن. وقد كان يفترض لتحقيق هذه الغاية أن تتشكل بنوك الاستثمار حسب المفهوم الأمريكي لها المعتمد على إدارة إصدارات السندات والأسهم وتعهد تغطيتها وتسويقها وخلق السوق الثانوية لها من خلال عملية صناعة الأسواق

(Market Making)، دون السماح لهذه البنوك باجتذاب الودائع والإقراض المباشر. وننقل هنا تعريفاً للمفهوم الأمريكي لبنك الاستثمار كما ورد في كتاب «العمل المصرفي الاستثماري والإفصاح» الصادر عن جامعة هارفرد الشهيرة: «إن بنك الاستثمار هو مصطلح يستعمل ليشير إلى وسيط مالي يتعامل بالأوراق المالية وما يتعلق بها من نشاطات تمويل واستشارة نيابة عن مصدري الأوراق المالية من شركات وبلديات، وإلى درجة أقل، أفراد».

والملاحظ من هذا التعريف أن بنك الاستثمار بالمفهوم الأمريكي يعتمد على الوساطة المالية بين المدخر والمستثمر دون أن يتحمل مخاطر الإقراض، ولكن مع تقديم الاستشارة المهنية المتفوقة للمدّخرين. وبهذا المفهوم أيضاً لا يحقق بنك الاستثمار أية مداخيل ناتجة عن هوامش الفائدة المتحققة بين كلفة مصادر التمويل واستخدامها في الإقراض. ونورد هنا جدولاً يبين النسب المئوية لتوزيع مداخيل بنوك الاستثمار في الولايات المتحدة سنة ١٩٨٤ والناتجة عن نشاطات الوساطة المالية، كما هو منشور في كتاب (Modern Money & Banking) الذي كتبه «روجر ميلر» و «روبرت بوسنيلي»:

نوع النشاط	النسبة المئوية للدخل
عمولات وساطة ومتاجرة بالأوراق المالية	٤٩,٢
رسوم تعهدات تغطية	٩
مبيعات صناديق استثمار	٩
نشاطات أخرى متعلقة بالأوراق المالية	٢٥
عمولات مبيعات سلع متداولة	٢,١
نشاطات غير متعلقة بالأوراق المالية	٥,٧
المجموع	**١٠٠**

وإذا كان المفهوم المطبق في الأردن لبنوك الاستثمار أقرب لمفهوم «بنك التاجر» «Merchant Bank» فإن نفس الكتاب المذكور أعلاه يعرفه كما يلي:

«إن «بنك التاجر» يشير تاريخياً إلى بنوك مملوكة عائلياً في أوروبا مارست نشاطات متنوعة في مجالات الأوراق المالية والودائع والإقراض. وحسب المفهوم الأمريكي المعاصر لهذه البنوك فإنها تشير بصورة عامة إلى نشاطات في مجال تمويل الشركات يعتبر مسموحاً بها بموجب قانون جلاس ـ ستيغال مما هو غير مسموح به للبنوك التجارية».

ومع أن هذا التعريف يسمح لمثل هذه البنوك باستقبال الودائع وإعادة إقراضها إلا أنه يفصل بصورة واضحة بين نشاطات البنوك التجارية وبنوك التجار أو بنوك الأعمال. ويقصد بها كما هو الحال بمقياس التشريعات المصرفية الحديثة في الولايات المتحدة في السبعينات والثمانينات، بنوك الإقراض المتخصصة التي يسمح لها إجمالاً بالتمويل الإسكاني والتوظيف في أذونات وسندات الخزينة الأمريكية فقط مقابل استقبال الودائع الإدخارية أو مقابل تملك المودعين لمثل هذه المؤسسات.

إن بنوك الاستثمار التي تشكلت في الأردن في أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات كانت في معظمها عبارة عن شركات مالية سمح لها بتعهد تغطية الأوراق المالية، مع عدم السماح بذلك للبنوك التجارية، وباستقبال الودائع المؤجلة واستخدامها في تمويل قطاعات الصناعة والتعدين والإنشاءات والسياحة والزراعة لفترات تزيد عن ستة أشهر.

وقد أنشىء إلى جانب هذه الشركات وبموازاتها مؤسسة مصرفية تحمل اسم «بنك استثمار» تميزت عن تلك الشركات بالسماح لها بإصدار الشيكات على حسابات جارية تشكل نظرياً «حسابات تمويل رأس مال عامل» أو حسابات جارية غير مقيمة تغذى من مصادر خارجية. كما سمح لذلك البنك نتيجة لذلك بعضوية غرفة المقاصة في البنك المركزي الأردني.

وقد تبين منذ البداية أن الخلط بين مفهوم الوسيط المالي للمدخر والمستثمر في سوق رأس المال من خلال إصدارات الأوراق المالية في السوق الأولية وصناعة الأسواق لها في الأسواق الثانوية، ومفهوم البنك المستقبل للودائع وإعادة إقراضها، بغض النظر عن مجالات الإقراض، قد أعاق مقصد المشرع المصرفي بتعميق سوق رأس المال الأردني وأدواته. وقد كان سوق رأس المال في الأردن من الضحالة بمكان بحيث لم تكن نشاطات الوساطة المالية البحتة قادرة على تحقيق عوائد كافية لمساهمي تلك المؤسسات، لا سيما أنها بلغت ست مؤسسات تتنافس في سوق محدودة للأوراق المالية وتنافسها في نفس الوقت في بورصة الأسهم الأردنية أكثر من عشرين مؤسسة وساطة. ولذلك فقد اتجهت تلك المؤسسات إلى منافسة البنوك التجارية الراسخة الأقدام في السوق الأردني في مجال الودائع والإقراض. وإضافة لذلك فإن إصدارات السندات التي نظمتها تلك المؤسسات قد اقتصرت على سندات الشركات المكفولة حكومياً أو الصادرة عن بعض المؤسسات الحكومية. ومثل هذا الأمر لم يسمح به لأي من بنوك الاستثمار أو بنوك التجار في الدول الأخرى، ذلك أن تعهد تغطية سندات صادرة عن مؤسسات حكومية أو مكفولة هو أمر غير منطقي، لأن تعهد التغطية هو نوع من الكفالة للسند المكفول حكومياً. وقد كان يفترض من أجل تأسيس سوق حقيقية لسندات الشركات أن يتم تعهد تغطيتها بناء على مقاييس المركز المالي وكفاية التدفقات النقدية لتلك الشركات، وهو ما يمكن أن يؤدي إلى تطوير حقيقي لسوق أوراق الدين هذه. ولا يمكن لوم بنوك الاستثمار على مثل هذه الظاهرة بسبب هيكل أسعار الفائدة في الأردن الذي وضع سقفاً للفوائد لا يجوز التقيد به، إذ كان يفترض في تسعير تلك السندات أن تعتمد على مدى المخاطر فيها وأن يكتتب بها في الأسواق الأولية ثم يتم تداولها في الأسواق الثانوية، وهو ما لم يسمح به التشريع المصرفي القائم حينها. والملفت للنظر هنا أن البنوك التجارية كانت تمثل المكتتب الأكبر لتلك السندات بسبب الإعفاء الضريبي

على مداخيلها مع توافر الكفالة الحكومية. وهذا الأمر يعني أن المواطن المدخر والمؤسسات غير المصرفية لم تشارك مشاركة حقيقية في هذا الجانب من سوق رأس المال، مما يعني عملياً إنتفاء غرض السلطة النقدية منها.

أما في مجال تعهد تغطية إصدارات الأسهم فإن ما نفذته بنوك الاستثمار منها لم يتجاوز بضعة ملايين من الدنانير من أصل بضع مئات من الملايين. وربما كان من المفترض إجبار أصحاب الأسهم المطروحة للاكتتاب على اللجوء إلى تلك المؤسسات المصرفية المتخصصة لدراسة جدوى الإصدارات وتسعيرها والأسواق القادرة على استيعابها، لكن قانون الشركات الأردني القديم والأخير لم ينص على مثل ذلك.

ونظراً لأن تلك المؤسسات المصرفية لم يسمح لها أصلاً باستقطاب الحسابات الجارية منخفضة التكلفة، فقد سمح البنك المركزي بإعفائها من نسب الاحتياطي النقدي الإلزامي على جزء من ودائعها وتخفيض هذه النسب، مقارنة بالبنوك التجارية، على الجزء الآخر من ودائعها مع احتساب ما تمتلكه من أذونات الخزينة كجزء أيضاً من الاحتياطي النقدي الإلزامي المنخفض المفروض عليها.

وبعد مرور حوالي عشر سنوات على تأسيس تلك المؤسسات المصرفية المتخصصة ومقيدة الأنشطة في مجالات التمويل والودائع، تبين أن النشاطات المصرفية الاستثمارية الوسيطة المعتمدة على رسوم الوساطة بدلاً من الاعتماد على هوامش الفوائد، لا تعطي في أحسن أحوالها أكثر من ٢٠٪ من مجموع عوائد البنك، مما يعني أن أكثر من ٨٠٪ من العوائد كانت ناتجة عن هوامش الفوائد وفوائد استثمار حقوق المساهمين الموظفة في السوق النقدية والسندات المكفولة حكومياً، مما يجعلها أقرب للبنوك التجارية المقيدة نسبياً.

وفي حقيقة الأمر فإن اقتصار تلك البنوك على ممارسة التمويل الذي

تمارسه البنوك التجارية أيضاً في مجالات التعدين والصناعة والإنشاءات والزراعة والسياحة، قد عرضها لمخاطر ائتمانية تقترن عادة بتمويل هذه القطاعات بصورة خاصة، كما أن حرمانها من تمويل القطاع التجاري قد حرمها من تمويل تجارة الاستيراد التي تتيح مداخيل أعلى للبنوك يفترض أن تكون أكثر قدرة على تغطية مخاطرها الائتمانية.

وفي تطور حديث في هذا القطاع تم تحويل معظم الشركات المالية إلى بنوك استثمار مع السماح لها باجتذاب الحسابات الجارية وإصدار الشيكات مع رفع نسب الاحتياطي النقدي الإلزامي على ودائعها. كما سمح لها مؤخراً بالتفرع في المناطق التجارية في المدن الرئيسية للمملكة، مما دفعها إلى دخول أعمال تمويل القطاع التجاري كلما أتيح لها ذلك. ومثل هذا التحول يعني اختفاء الفواصل تدريجياً بينها وبين البنوك التجارية مع إبقاء أعمال تعهد التغطية والوساطة في سوق الأوراق المالية وإدارة المحافظ المالية حكراً عليها، مما يجعلها في الوقت الحاضر تقترب من مفهوم البنوك الشاملة، لكن دون توافر الموارد البشرية والمالية الضرورية لأعطائها دوراً مهماً في تطوير سوق رأس المال الأردني.

ولا بد من الإشارة أخيراً إلى أن نشاط تعهد التغطية وإدارة المحافظ المالية يمكن أن يخلق تناقض مصالح بين البنك الاستثماري والعملاء الذين يدير لهم محافظ مالية على أساس التفويض المطلق. ذلك أن من الممكن نظرياً أن يتعهد البنك تغطية إصدار مالي لا يلقى إقبالاً من المكتتبين في الأسواق إما بسبب خطأ في تسعيره أو شك في القدرة المالية لصاحب الإصدار، الأمر الذي يبقي مثل هذه الإصدارات في محافظ البنوك، فإذا لم ترغب بها لنفس الأسباب التي جعلت المكتتبين يحجمون عن الإقبال عليها، فإن من الممكن للبنك أن ينقلها إلى محافظ العملاء المدارة على أساس التفويض المطلق. ومثل هذه الممارسات حصلت فعلاً في الولايات المتحدة في أواخر العشرينات، مما حدا بالمشرّع المصرفي إلى فصل نشاطات تعهد التغطية عن نشاطات إدارة المحافظ بالتفويض المطلق، وهو

الأمر الذي أغفله النظام المصرفي الأردني. ولعل من المناسب في هذا المجال أن يكون الاكتتاب بالإصدارات التي تتعهد تغطيتها بنوك الاستثمار، خاضعاً للموافقة الخطية المسبقة لصاحب المحفظة الاستثمارية.

٣ـ بنك الإسكان:

يعتبر بنك الإسكان في الأردن ظاهرة خاصة في العمل المصرفي الأردني، حيث أنشىء في أوائل السبعينات بقانون خاص كان يهدف إلى حل مشكلة تملك السكن من قبل الفئات محدودة الدخل. ونظراً لأن البنوك التجارية كانت تحجم عن تقديم التمويل لهذا الغرض، أو تمارسه على نطاق محدود جداً وبأسعار فوائد تعتبر مرهقة في فترة انخفاض معدلات التضخم التي امتدت منذ تأسيس المملكة وحتى منتصف السبعينات، فقد اقتضت هذه الضرورة إنشاء مؤسسة إقراض متخصصة لهذا الغرض. ويعتبر نموذج بنك الإسكان لدى تأسيسه مشابهاً لنموذج مؤسسات الإدخار والإقراض في الولايات المتحدة المعتمدة أصلاً على تجميع الحسابات الإدخارية ثم استعمالها في تمويل الإسكان للطبقات العريضة من المجتمع. وبغرض تسهيل تقديم القروض السكنية لمدد طويلة (١٥ سنة) وبأسعار فوائد لا ترهق كاهل فئات المجتمع ذات الدخل المحدود، فقد اقتضى الأمر في البداية تقديم مصدر حكومي للتمويل إلى بنك الإسكان بفوائد متدنية نسبياً تمكيناً للبنك من تقديم القروض طويلة الأجل بفوائد لا تزيد عن ٨,٥٪ بينما يستطيع البنك حشد المدخرات من القطاع العريض لصغار المدخرين في المملكة بأسعار السوق السائدة إضافة إلى استقطاب الودائع من الشرائح الاجتماعية الأخرى على أساس أسعار الفوائد السائدة في نفس السوق التي تتنافس فيها كل البنوك. وكما هو الحال في مؤسسات الادخار والإقراض الأمريكية حيث تكون الودائع الإدخارية مصدر تمويل ذا مدى قصير وتكون القروض بأسعار فائدة ثابتة لآجال طويلة، فقد اتبع بنك الإسكان نفس الطريقة في فترة اتسمت بثبات أسعار الفوائد في غياب

معدلات التضخم العالية، وهو أمر لم يعد متاحاً أو ميسوراً بعد الطفرات الاقتصادية التي شملت المنطقة العربية ككل. وعلى عكس مؤسسات الادخار والإقراض الأمريكية التي عانت وما زالت تعاني حالياً من خسائر كبيرة بسبب تعويم أسعار الفوائد وارتفاعها على الودائع المكونة لمصادر نشاطات التمويل لديها بينما بقيت أسعار الفوائد ثابتة ومنخفضة على قروضها السكنية، فقد استطاع بنك الإسكان تجاوز مثل هذه الظاهرة عن طريق توسيع نشاطاته السكنية لتشمل تمويل القطاع العقاري بمعناه الواسع في المملكة بما في ذلك تمويل الإنشاءات ذات الطابع الاستثماري والتجاري وتمويل تجارة مواد البناء وغير ذلك مما له علاقة بالنشاطات العقارية إجمالاً. وفي هذا التوسع استطاع البنك أن يكون منافساً في سوق الودائع الحرة في المملكة كما طبق أسعار فوائد على تمويل النشاطات الإنشائية غير المتعلقة بتمويل القطاع السكني لأصحاب الدخل المحدود تعادل أسعار الفوائد التي تطبقها البنوك الأخرى، وبذلك تجنب أي احتمال للخسائر ناتج عن عدم الجدوى الاقتصادية لتثبيت أسعار الفوائد على القروض السكنية طويلة المدى مع تمويلها من حسابات ادخارية كان لا بد أن تمنح أسعار فوائد منافسة لتلك المستقطبة من البنوك الأخرى العاملة في الأردن. وقد كان هذا البنك رائداً في توسيع شبكة فروعه لتشمل جميع مناطق المملكة من مدن وأرياف نائية، وهو الأمر الذي مكّنه من الحصول على أكبر شريحة من حسابات التوفير في المملكة، وجعل البنوك الأخرى في موضع من يحاول اللحاق به في هذ المجال.

ولا بد أن ننوه هنا إلى أن مؤسسات الإقراض والإدخار في الولايات المتحدة، والتي تعتبر كما قلنا النموذج المشابه لنموذج بنك الإسكان في المملكة، قد استطاعت خلال الثمانينات رفع كثير من القيود على مجالات إقراضها لتستطيع تجاوز محنتها الناجمة عن الاقتراض المكلف والإقراض الرخيص، من خلال تشريعات مصرفية جديدة سمحت لها بتمويل قطاعات الزراعة والتجارة والاستهلاك وخصم الأوراق التجارية والاستثمار في سندات

الشركات وأذونات وسندات الخزينة وقبول الودائع الجارية وإصدار شهادات الإيداع وتقديم خدمات الاستثمار للأفراد. ومع أن المشرع المصرفي في الولايات المتحدة قد سمح لهذه المؤسسات بتقديم الأنواع المختلفة لتلك التمويلات ضمن نسب محددة لكل قطاع على حدة منسوباً إلى مجموع الموجودات، إلا أن تنويع نشاطاتها التمويلية ومصادر التمويل لديها جعلها في وضع تنافس فيه البنوك التجارية، وتجعلها أشبه بالبنوك الشاملة. إلا أن التدبات التي تركتها القيود السابقة على نشاطاتها أدت إلى تعثر وإفلاس عدد كبير من هذه المؤسسات في الولايات المتحدة في المناخ المالي الجديد والمتسم برفع معظم الضوابط من السوق المالي الأمريكي (Deregulation).

٤ـ المؤسسات المصرفية الإسلامية الأردنية:

يقتصر القطاع المصرفي الإسلامي الحالي على مؤسستين مصرفيتين فقط يعملان على الأساس الإسلامي غير المعتمد على الفوائد المحددة سلفاً على الودائع والقروض بل على أسس المشاركة في الاستثمار والربح والمرابحة والاستثمار المخصص سواء بالنسبة للمودعين أو المقترضين أو المساهمين. ويحتل البنك الإسلامي الأردني الموقع المتميز في المفهوم المصرفي الإسلامي في الأردن. كما أن هناك مؤسسة مالية أخرى تستقطب الودائع على أساس المشاركة في الأرباح وتستثمرها في إنشاء العقارات السكنية التي يتم بيعها على أساس صيغة تجمع بين مفهوم التأجير والتملك المتدرج للعقار بعد فترة محددة من الزمن.

ومع أن هذه التجربة قد أثبتت نجاحها وجدواها التجارية وتلبيتها لتطلعات شريحة كبيرة من المجتمع الأردني في مجال الاستثمار والإيداع والاقتراض، إلا أنها ما زالت تعاني من بعض الصعوبات المتمثلة في عدم توفر المقرض الأخير (Lender of last resort)، وهو عادة البنك المركزي، في حال مواجهة ظروف استثنائية يمكن أن تؤدي إلى سحوبات مكثفة على ودائع الجمهور لديها. كما أن توظيف فوائض السيولة لديها، وهو أمر

تقتضيه الحكمة المصرفية التقليدية، يعاني حتى الآن من عدم وجود سوق نقدية قائمة على الأساس الإسلامي البحت وقادرة على استيعاب فوائض السيولة تلك مقابل عوائد تعوض عدم استثمارها في المجالات الأخرى. وربما يتم حل جزء من هذه المشكلة حالياً من خلال تبادل الودائع الفائضة بالدينار الأردني مع ودائع بالعملات الأجنبية من البنوك التقليدية الأخرى دون إدخال عنصر الفائدة في عملية التبادل هذه، مما يمكن البنك الإسلامي الأردني من استثمار الودائع الأجنبية في أسواق السلع الدولية الآنية والآجلة وبحيث يتحقق عائد مقبول ينجم عن الفرق بين سعر شراء السلعة في السوق الآنية وإعادة بيعها في السوق الآجلة، إلا أنه لا بد من الاعتراف بأن البنوك التقليدية حين تبادل تلك الودائع بصورة مجانية تضع في اعتبارها كلفة أسعار الفوائد في تحديد المبالغ المعادلة بالعملة الأجنبية التي تقوم بمقايضتها مؤقتاً بودائع بالدينار الأردني. وفي الأحوال التي شكلت ضغطاً على موجودات البنوك التقليدية من العملات الأجنبية بسبب الأزمة التي تعرض لها ميزان المدفوعات الأردني سنتي ١٩٨٧ و١٩٨٨، فإن سوق تبادل العملات للغرض المذكور أصبح ضحلاً أو شبه منعدم مما خلق سيولة فائضة بالدينار الأردني لدى البنك الإسلامي الأردني غير قادرة على تحقيق أية عوائد إلا من خلال استثمارها في بورصة الأسهم.

ومثل هذه الإشكالات في هذه التجربة الفتية ما تزال تحتاج إلى إيجاد حلول على مستوى محلي وإقليمي ودولي وبحيث تكون البنوك الإسلامية في كل مكان قادرة على استيعاب الفوائض فيما بينها ودفع عوائد مناسبة عليها. كما أن إنشاء بنك مركزي إسلامي على مستوى دولي هو أمر تم طرحه أكثر من مرة لمواجهة مثل هذه المشكلة، إلا أن اختلاف التشريعات المصرفية واختلاف أنظمة الرقابة على القطع الأجنبي بين قطر وآخر لا يجعل من السهل الوصول إلى حلول كونية تحل مشكلة التعددية السياسية والقانونية والتنظيمية التي تشكل عقبة حقيقية في طريق تنسيق العمل المصرفي الإسلامي على المستوى العالمي.

ومن الإشكالات الأخرى التي تواجهها البنوك الإسلامية التشريعات الضريبية المصممة على أساس عوائد الفوائد والكلفة الثابتة لها أحياناً، وهو أمر يحتاج إلى تطوير التشريعات لتشمل بنوداً خاصة تتلاءم مع طبيعة العمل المصرفي الإسلامي.

ويعتبر البنك الإسلامي الأردني ثالث أكبر بنك في الأردن وقد حقق نجاحات مشهودة ضمن إطار العمل المصرفي الإسلامي الذي أشرنا إليه من قبل

٥ـ المؤسسات المصرفية الأخرى:

هذه المؤسسات تنضوي تحت تصنيف مؤسسات الإقراض المتخصص. وبنك الإسكان هو أحد هذه المؤسسات إلا أننا اعتبرناه حالة منفردة بسبب تطور ودائعه وأنشطة تمويله بالطريقة التي تطورت بها إجمالاً مؤسسات الإدخار والإقراض في الولايات المتحدة، كما بينا آنفاً. أما المؤسسات الأخرى فأهمها بنك الإنماء الصناعي الذي يعتبر حالة خاصة أخرى بسبب أهميته في تمويل الصناعة الأردنية وتحفيز نموه. وما يميز هذا البنك أن مصادر تمويله لا تتكون من ودائع الجمهور، لكنها خليط من القروض الحكومية وقروض مؤسسات الإنماء الدولية ضمن برامج المساعدات الهادفة للتنمية في الأردن. وكان القصد من تأسيسه في السبعينات أيضاً هو مساعدة الصناعة الأردنية على تقديم التمويل الرأسمالي المتوسط وطويل الأجل، في حين كانت البنوك التجارية لا تقدم للصناعة إلا التسهيلات الائتمانية المتعلقة برؤوس الأموال العاملة، أي ذات الطبيعة قصيرة الأجل. وقد قصد المشرع المصرفي أيضاً أن تقدم القروض للصناعة عن طريق هذا البنك بأسعار فوائد لا تعيق تطورها، لذلك فإن مصادر التمويل التي يحصل عليها هذا البنك هي بأسعار فوائد منخفضة، وكثير من تلك المصادر هي بالعملات الأجنبية ويتم تحويلها إلى الدينار الأردني ثم يتم الوفاء بأقساطها بالعملات الأجنبية مرة أخرى. ومثل هذه العملية تتضمن مخاطر في فروقات أسعار العملة بين وقتي الاقتراض والوفاء به. وهذه المخاطر يضمنها البنك

المركزي الأردني في حالة بنك الإنماء الصناعي. ويعتبر البنك نموذجاً ناجحاً لتمويل الصناعة المتخصص ويعتبر مصدراً هاماً للبنوك التجارية للمعلومات والتحليلات الائتمانية والدراسات السوقية الخاصة بالصناعات الأردنية.

أما المؤسسات المتخصصة الأخرى فهي معنية بالإقراض الزراعي والإعماري وتشمل مؤسسة الإقراض الزراعي والمنظمة التعاونية الأردنية وبنك تنمية المدن والقرى ومؤسسة الإسكان. وهذه المؤسسات مملوكة حكومياً ولا تستقطب الودائع بل تعتمد أيضاً على التمويلات الرسمية. وهي تعاني من صعوبات في تحصيل قروضها بسبب الصعوبات التي يواجهها المزارعون لا سيما فيما يتعلق بعدم انتظام كميات الإنتاج الزراعي بسبب الظروف البيئية وكذلك عدم انتظام الأسواق للمنتجات الزراعية، وتعاني المؤسسات الممولة لتنمية المدن والقرى والإسكان الشعبي من صعوبات مماثلة ناتجة عن أسباب مختلفة لا نرى ضرورة للخوض بها بسبب ضآلة حجم السوق الذي تغطيه هذه المؤسسات مقارنة بالحجم الكلي للأعمال المصرفية في الأردن.

رابعاً: لماذا البنوك الشاملة؟

قصدنا من الاستعراض المذكور أعلاه لتطور العمل المصرفي وتداخل اختصاصاته على الصعيد الدولي أن نلقي الضوء على تجارب مصرفية عصفت بها رياح التغيير في أعقاب التطورات الاقتصادية الكبيرة في السبعينات والثمانينات مما أدى إلى رفع تدريجي لفواصل العمل المصرفي، والذي كان ناتجاً بصورة رئيسية عن سياسة رفع الضوابط (Deregulation) في أعمال الأسواق المالية. وقد ساعدت ثورة الاتصالات الالكترونية على مثل هذا التطور حيث أدت هذه الاتصالات إلى ما يسمى بكونية الأسواق المالية (Globalization) وتداخلها، سواء فيما يتعلق بتوحيد صناعة القرار أو تحريك الأموال على صعيد المصرف من خلال الحاسوبات العملاقة وأنظمة التحويل السريع مثل نظام (Swift). ولم تعد الفواصل واهية بين مختلف الأنشطة المصرفية فحسب، بل إن الشركات الصناعية وشركات

الخدمات وشركات التأمين اقتحمت كثيراً من مناطق العمل المصرفي مزاحمة بذلك أكبر البنوك. ولعل تراجع درجات تصنيف المركز المالي للبنوك، لا سيما في الولايات المتحدة، كان عاملاً مساعداً على سعي مثل تلك المؤسسات غير المصرفية نحو ممارسة أعمال التمويل المصرفية، سواء فيما يتعلق بتقديم القروض التجارية أو إصدار أوراق الدين أو تمويل المستهلكين. وتبين الإحصائيات الأخيرة في الولايات المتحدة أن شركات صناعة السيارات الكبيرة وشركات تجارة الاستهلاك مثل (Sears) وشركات صناعة الكهربائيات والالكترونيات مثل (IBM) و (Westinghouse) و (General Electric) وغيرهم يقدمون التمويل المباشر بما نسبته ثلث مجموع أوراق القبض البالغة ١,٢ تريليون. كما يقدمون ربع القروض التجارية البالغة ٥٥٠ مليار من الدولارات وخمسي القروض الاستهلاكية البالغة ٦٠٦ مليارات دولار. أما البنوك التجارية فحصتها النصف من تلك القروض وتستأثر بالباقي شركات التأمين. وقد حصلت هذه الظاهرة في بلد آمن دوماً بالفصل بين التجارة والصناعة المصرفية. وفي اليابان التي تعتبر مثلاً يحتذى في تحقيق المعجزات الاقتصادية تختلط التجارة والصناعة المصرفية بما يؤدي إلى نشوء امبراطوريات مالية قادرة على مواكبة وتحفيز النمو الاقتصادي الكبير.

وإذا كانت التجارة والصناعة قد زاحمتا العمل المصرفي بسبب تراكم خسائره، فقد كان من الطبيعي أن يسعى المشرعون المصرفيون إلى إزالة الحواجز بين مختلف النشاطات المصرفية، حيث أصبح اقتصار البنوك التجارية على ممارسة نشاطات الودائع والإقراض، يعرض المودعين لأخطار الإقراض ويخلق أزمة شديدة لدى مؤسسة تأمين الودائع الفدرالية في الولايات المتحدة. ومع أن التوجه الحالي يسعى نحو إزالة الوظائف المتخصصة للبنوك في الأسواق المالية إلا أن الداعين للإصلاح المصرفي يسعون في نفس الوقت نحو وضع الضوابط في كل أنحاء العالم على النشاطات المصرفية لتحقيق الأمان المصرفي، وتشمل هذه الضوابط معايير

جديدة لكفاية رؤوس أموال البنوك ونسبة السيولة وتوزيع الائتمان بين مختلف القطاعات الاقتصادية مع تركيز شديد على مدى المخاطر الائتمانية في كل قطر على حدة وربط هذه المخاطر بمعايير كفاية رأس المال. ولا بد في هذا الاطار أن نسوق الحجج التالية لدعم التوجه نحو تأسيس البنوك الشاملة أو الاستثمارية المتخصصة:

١ـ إن التجربة المصرفية العربية قد أصبحت جزءاً لا يتجزأ في هذا المناخ الدولي من التجربة المصرفية الدولية، ولا بد لها بالتالي أن تواكب تطوراتها. ونرى أنه من الضروري الإسراع إما بتأسيس بنوك شاملة بموارد مالية كبيرة وكفاءات بشرية متميزة قادرة على القيام بالعمل المصرفي الاستثماري الذي يشمل خلق أدوات رأس المال وتعهد تغطيتها وصناعة الأسواق فيها وإدارة الحقائب المالية بفعالية وباعتماد على الذات، وبإدارة أعمال دمج الشركات وإعادة هيكلتها، لا سيما في المرحلة الاقتصادية الحالية في الوطن العربي حيث يتم تحويل كثير من الشركات المملوكة حكومياً إلى القطاع الخاص (الخصخصة)، وهو الأمر الذي يحتاج إلى خبرة مصرفية استثمارية متخصصة.

٢ـ إن اقتصار البنوك التجارية على ممارسة نشاط استقطاب الودائع وإعادة تسليفها يجعلها قائمة بوظيفة حامل المخاطر فقط (Risk taker)، وذلك في غياب النشاطات المصرفية الاستثمارية المعتمدة على استيفاء الرسوم دون حمل لمخاطر الإقراض. إن الجمع في العوائد بين هوامش الفوائد ورسوم الخدمات يجعل البنوك في وضع أكثر أماناً بدلاً من اقتصار البنك على حمل مخاطر القروض.

٣ـ إن السماح بالقيام بالنشاطات المصرفية المتعددة سوف يعطي فرصة لنشوء مؤسسات مصرفية عربية كبيرة، إضافة للعدد القليل حالياً في الساحة المصرفية العربية، وإن نشوء مؤسسات مصرفية أخرى ذات صفة شاملة سوف يساعد على تعميق أسواق رأس المال العربية.

٤- إن الفواصل بين الأسواق النقدية وأسواق رأس المال، وهو ما يميز عادة بين نشاطات البنوك التجارية وبنوك التجار (Merchant Bank)، أصبحت فواصل واهية، فالبنوك التجارية التي تستقطب ودائع قصيرة الأجل في العادة تقدم التمويلات طويلة الأجل من خلال مراعاة نسب السيولة لديها والاعتماد على القروض المتناقصة التي تخلق التدفقات النقدية المبرمجة، والقادرة بالتالي على المحافظة، من خلال إدارة حصيفة لتلك التدفقات، على مراعاة متطلبات السيولة النقدية. وتستطيع البنوك الشاملة حالياً إصدار أوراق الدين المتوسطة والطويلة الأجل بفوائد أكثر إغراء للمودعين من الفوائد على الودائع قصيرة الأجل، وذلك بغرض إيجاد التطابق الزمني المقبول بين موجودات البنك ومطلوباته.

٥- إن الخدمات المالية تكمل بعضها البعض. وعميل البنك يفضل أن يجد لدى البنك منافذ متنوعة لتوظيف ادخاراته تتجاوز الودائع ربما إلى الأوراق المالية من أسهم وسندات وإلى صناديق استثمار متنوعة المنتجات. كما يتطلع المدخر والمستثمر إلى الحصول على الاستشارات المالية في أوجه النشاطات الاقتصادية المختلفة ودراسة الأسواق وغير ذلك. وكل هذه الأمور توفرها البنوك بالمفهوم الشامل والمتكامل لأنشطتها.

٦- إن التوجه الدولي في كل مكان يميل حالياً إلى إزالة الحدود المصطنعة بين نشاطات البنوك، وقد كانت البنوك الأوروبية أصلاً سباقة في هذا المضمار منذ وقت طويل كما بينا سابقاً. وإذا كان هناك من يؤمن بالاختصاص الضيق للنشاط المصرفي والتميز فيه (Niche)، فإن هذا الأمر متروك للقرارات الطوعية لأصحاب رأس مال البنك، دون أن يكون هناك تدخلاً للسلطات التشريعية أو التنظيمية إلا بوضع الضوابط الضرورية لإبعاد المخاطر عن المساهم أو المتعامل مع البنك. ويقترب مفهوم البنك الشامل هنا من مفهوم السوبرماركت أو المنشأة التجارية متعددة الدوائر (Dept. Store) مقابل مفهوم البوتيك الذي يؤمن

بالتخصص الضيق لبيع الملابس والتميز به. ومن الملفت للنظر في الأسواق المالية الدولية حالياً أن بعض البنوك الغربية أصبحت تؤسس دوائر تتخصص في النشاطات المصرفية الإسلامية، توسيعاً لقاعدة الخدمات التي تقدمها لمختلف أنواع المتعاملين معها. وفي بريطانيا توجهت بنوك المقاصة نحو شراء (بنوك تجار) لتستطيع استكمال الخدمات للمتعاملين معها، كما فعل ميدلاند بنك حين تملك بنك صامويل اند مونتاجيو (Samuel & Montagu).

٧ـ إن بعض مشاهير الخبراء الاقتصاديين في الولايات المتحدة ذاتها، حيث الفصل النظري على الأقل ما زال قائماً بين البنك التجاري والاستثماري، يعترفون حالياً بأن قانون جلاس ستيغال الذي صدر سنة ١٩٣٣ لم يكن له ما يبرره اقتصادياً، حيث قام كرد فعل على ممارسات مصرفية خاطئة من قبل الإدارات، بينما كان يمكن للتشريع أن يحل مشكلة تناقض المصالح من خلال إحكام الرقابة الذاتية والرسمية على أعمال البنوك الشاملة من داخلها. وقد صدر في الولايات المتحدة مؤخراً كتاب بعنوان «Is the Glass Steagal Act Justified» يبين فيه كاتباه الاقتصاديان «Randal Kroszner» و «Raghuram Rajan» من جامعة شيكاغو بأن الحجج الاقتصادية التي ساقها واضعو القانون لا يدعمها الدليل المعاصر، وأن الدوافع بالتالي كانت سياسية أكثر منها اقتصادية. ويقول الكاتبان المذكوران بأن البحث بيّن أن الأوراق المالية التي باعتها البنوك التجارية قبل القانون المذكور بعد تعهد تغطيتها كان أقل فشلاً خلال الأزمة الاقتصادية الخانقة من الأوراق المالية التي باعتها وتعهدت تغطيتها البنوك الاستثمارية المتخصصة، وهو الأمر الذي يدعم مصداقية البنوك الشاملة على حساب بنوك الاستثمار. ويخلص الكاتبان المذكوران من خلال حجج مقنعة كثيرة إلى أن مقاومة السياسيين لإعادة دمج نشاطات البنوك ناتجة عن خشيتهم من ازدياد نفوذ البنوك في الحياة العامة وأن هذا الأمر يجعل أولئك السياسيين يتجاهلون حقائق الأسواق.

المبحث الخامس

الصيرفة الشاملة وتجارب بعض دول العالم (ألمانيا، سويسرا، بريطانيا)*

تمهيد

يُجمع أدب الصيرفة الشاملة (Universal Banking) على تعريفها بأنها عملية تقديم حزمة من الخدمات المالية المتنوعة التي تشتمل على أعمال قبول الودائع ومنح القروض، الإتجار أو التداول بالأدوات المالية وبالعملات الأجنبية ومشتقاتها، تعهد الإصدارات الجديدة من دين وحقوق ملكية، والقيام بأعمال الوساطة على تنوعها وإدارة الاستثمارات، وتسويق منتجات صناعية والتأمين (Insurance).

وقد تتخذ الصيرفة الشاملة عدة أشكال، تتراوح بين «النموذج الحقيقي» (True Model) حيث المصارف تمارس أعمالاً مصرفية وفي مجال الأوراق المالية إلى جانب خدمات التأمين وخدمات أخرى مماثلة، مروراً بـ «النموذج الألماني» (German Model) المماثل إلى حدّ ما للنموذج السابق من حيث شموله للأعمال والخدمات التي تدخل في ميدان الصيرفة والأوراق المالية لكن يختلف عنه من حيث تطلبه توافر شركات متفرعة ومنفصلة (Separate Subsidiaries) للخدمات المتعلقة بالتأمين والصيرفة العقارية (Mortgage Banking) وغيرها من الخدمات المماثلة. وهناك أيضاً «النموذج الإنجليزي» (U.K. Model) حيث المصارف تقوم بأعمال مصرفية ومالية متنوعة من خلال شركات منفصلة وتابعة (Affiliates) للمصرف. إلى ذلك، هنالك

---

* هذه الدراسة هي ترجمة لبحث منشور في كتاب:
«Universal Banking in the U.S. – What Could we Gain? What Could We Lose?» by Anthony Saunders & Ingo Walter, 1994.

«النموذج الأميركي» (U.S. Model) حيث يتخذ المصرف شكل شركة قابضة تمارس أعمالاً في مجالات الصيرفة وأسواق الأوراق المالية وخدمات التأمين وذلك عبر شركات متفرعة ومنفصلة رأسمالياً.

إن الغرض من هذا البحث هو استعراض طبيعة وخصائص الصيرفة الشاملة في نماذج ثلاث دول تعتبر رائدة في هذا المجال، وهي ألمانيا، سويسرا، والمملكة المتحدة. وهذه النماذج تمثل توجهات مختلفة بالنسبة للأشكال التنظيمية للمؤسسات المالية العاملة في تلك الدول. ومن خلال تفحص هذه النماذج المصرفية الثلاثة، يمكن استنتاج نقاط الضعف والقوة في كل منها، مما يعين الدول التي تريد أن تسلك درب التحول في طبيعة صناعتها المصرفية على تبني «النموذج الأمثل» للصيرفة الشاملة.

أولاً: نموذج المصارف الألمانية

إن عبارة «المصرف الشامل» يعود أصلها إلى التصنيف الرئيسي للمؤسسات المالية الألمانية، حيث تضطلع هذه المؤسسات عموماً بأعمال وخدمات متنوعة في مجالي الصيرفة التجارية (قبول الودائع وتوفير الإئتمان) والاستثمارية (تعهد وتداول الأوراق المالية، وإدارة الاستثمارات)، علماً أن المؤسسات المالية التي تضطلع بأعمال الصيرفة الشاملة (وعددها ٤١٩٧ مؤسسة) تسيطر على نحو ٧٨٪ من إجمالي الموجودات المصرفية كما في نهاية العام ١٩٩٢. وقد تم إعطاء الصفة الشمولية لهذه المؤسسات بغية تمييزها عن المصارف المتخصصة التي تختص بممارسة نوع واحد من أنواع النشاط المالي.

١- فئات المصارف الشاملة:

والمصارف الشاملة، وفق النموذج الألماني، يمكن تصنيفها في ثلاث فئات: فئة المصارف التجارية، فئة مصارف الإدخار (Savings Banks)، وفئة المصارف التعاونية (Cooperative Banks). هذا إلى جانب فئة من المصارف لا ينطبق على أعمالها صفة «الشمولية»، وهي فئة المصارف المتخصصة (Specialist Banks).

أ ـ المصارف التجارية:

يعمل في نطاق الصيرفة التجارية أكبر ثلاثة مصارف هي Deutsche Bank، Dresdner Bank، و Commerzbank، إلى جانب مجموعة من المصارف الإقليمية وفروع المصارف الأجنبية والمصارف الخاصة، حيث يصل عدد هذه المصارف إلى نحو ٣٤٣ مصرفاً، وتقدر موجوداتها بنحو ٢٦,١٤٪ من مجمل موجودات الجهاز المصرفي كما في كانون الثاني/ يناير ١٩٩٢.

فبينما تقوم المصارف الثلاثة الأكبر حجماً في ألمانيا بممارسة أعمال الصيرفة التجارية والاستثمارية وذلك من خلال مصارف أم ينضوي تحت لوائها مجموعة من الشركات المتفرعة والمنفصلة قانونياً لممارسة خدمات التأمين والصيرفة العقارية وتجميع المدخرات وصناديق الاستثمار، فإن المصارف الإقليمية (Regional Banks) مرخص لها بالعمل في نطاق الصيرفة العقارية بالإضافة إلى تأدية خدمة عادية من خدمات الصيرفة الشاملة، كما أن فروع المصارف الأجنبية مسموح لها بممارسة أعمال الصيرفة الشاملة بإستثناء الخدمات التي تدخل في مجال تعهد الأوراق المالية. أخيراً، هناك فئة المصارف الخاصة (private Banks) التي تمارس نشاطات الصيرفة التجارية إلى جانب دور محدود في أسواق رأس المال، وتخصص خدماتها للأفراد ولقطاعات معينة.

ب ـ مصارف الادخار:

بالإضافة إلى قيامها بخدمات قبول الودائع ومنح الائتمان للأفراد وللأغراض التجارية، فإن مصارف الإدخار تكتسب صفة «الشمولية» في أعمالها لناحية السماح لها بإصدار أوراق مالية مقابل رهونات (Mortgage- Backed Securities) وتعهد سندات الحكومة المحلية.

ويبلغ عدد هذه المصارف ٧٤٧ مصرفاً، وتقدر موجوداتها بحوالي ٣٦,٠٦٪ من مجمل موجودات الجهاز المصرفي كما في كانون الثاني/

يناير ١٩٩٢ فيما تستوعب نحو ٥٥٪ من مجموع ودائع المدخرات. لكن خدمات هذه المصارف تتم على أساس إقليمي، حيث تخصص خدمات كل مصرف لإقليم معين، مع منع هذه المصارف من مزاولة أنواع معينة من الاستثمارات.

ج ـ المصارف التعاونية:

هذه الفئة من المصارف هي عبارة عن مجتمعات مشتركة (Mutual Societies) تقوم بتقديم الدعم لأعضائها وليس توفير الأرباح للمساهمين. ومثل مصارف الإدخار، فإن المصارف التعاونية تتخذ شكل مصارف إقليمية (Regional Banks) تمارس أعمالها من خلال مصارف تابعة في المدن (Urban Banks) وأخرى في الأرياف (Rural Banks)، وكل من هذه المصارف يكون متصلاً بتعاونية تسوية وطنية (National Clearing Cooperative).

وفيما يعتبر عدد المصارف التعاونية العاملة في السوق كبيراً نسبياً، حيث يقارب ٣١٥٦ مصرفاً، إلا أن موجوداتها لا تزيد عن ١٤,٨٩٪ من موجودات الجهاز المصرفي الألماني كما في كانون الثاني/ يناير ١٩٩٢.

المصارف المتخصصة:

المصارف المتخصصة الألمانية تؤدي خدمات مالية مخصصة لقطاع معين، أو لإقليم معين، أو لشريحة معينة من العملاء، ويبلغ عددها ٥٢ مصرفاً منها ٣٥ مصرفاً خاصاً وحكومياً تضطلع بأعمال الصيرفة الرهنية إلى جانب ١٧ مصرفاً تزاول أعمالاً مالية أخرى (مثل توفير الائتمان لأغراض التصدير.....).

وبالرغم من عددها القليل نسبياً، إلا أن موجوداتها تقارب ٢٣٪ من موجودات الجهاز المصرفي الألماني كما في كانون الثاني/ يناير ١٩٩٢.

٢ـ المصارف الشاملة وخدمات التأمين:

للمصارف الألمانية الحق، قانوناً، بمزاولة كافة أعمال وخدمات التأمين،

ولكن فقط من خلال شركات متفرعة ومنفصلة رأسمالياً تابعة للمصارف الأم، مع خضوعها لأحكام الرقابة الفدرالية في هذا المجال، لا سيّما لناحية سير العمل وفق الأسس المشروعة ولناحية توفر معدلات كفاية رأس المال المطلوبة.

إن مشاركة المصارف الألمانية في قطاع التأمين تتخذ أشكالاً متنوعة. ففيما قام Deutsche Bank بتأسيس شركة متفرعة تختص بأعمال التأمين على الحياة في العام ١٩٨٩، نرى أن غالبية المصارف الأخرى قد قامت بعقد نوع من التحالفات مع شركات التأمين، حيث تقوم بموجبها المصارف بتوفير مجموعة من المنتجات التأمينية بينما تقدم شركات التأمين خدمات صناديق التعاقد والاستثمار وغيرها من الخدمات المالية التي تخلقها المصارف.

والملاحظ أن المصارف الألمانية إختارت ألا تدخل مجال تعهد المنتجات التأمينية في بعض الميادين كالتأمين على الممتلكات الشخصية والعقارات والسيارات وغيرها، وذلك بسبب تطلب هكذا خدمات التزامات كثيفة لفترة ما بعد البيع خاصة لناحية كبر حجم الإلتزامات مقابل المنافع الأقل بالمقارنة مع خدمات التأمين على الحياة.

وإذا كانت سوق التأمين في ألمانيا يسيطر على نشاطها بعض الشركات الكبرى المحلية، إلا أن هذه السوق تعتبر عالمية (International) من خلال أعمال إعادة التأمين (Reinsurance) التي تتم من خلالها.

٣ـ التحالف الصناعي ـ المالي:

هناك ثلاث خصائص لقطاع الخدمات المالية الألماني التي ينبغي الوقوف عندها ودراستها من أجل فهم التجربة الألمانية الفريدة في مجال الصيرفة الشاملة. وهذه الخصائص هي: (١) نظام هوسبنك (Hausbank System)، (٢) ملكية المصارف لأسهم المؤسسات غير المصرفية، (٣) نظام الإيداع بالأمانة للمساهمين (Shareholder Trust Deposit System).

أ ـ نظام هوسبنك:

في ألمانيا، من الشائع إعتماد مشروع معين على مصرف واحد (Principal Bank, Hausbank) للحصول على مصادر التمويل اللازمة لمباشرة نشاطه أو توسيعه. وبذلك يتدخل هذا المصرف بشكل مكثف في شؤون المشروع وأعماله، ويصبح المتابع الأول لنمو وتطور المشروع عبر الزمن.

وهذا المصرف يقدّم عند تأسيس المشروع حزمة متكاملة من الخدمات المالية التي تتراوح بين تنظيم عملية الإكتتاب بالأسهم المصدرة وتعهدها، وتزويد المشروع بالرأسمال العامل..... إلخ.

وفي حال انهيار المشروع، يسارع المصرف المذكور إلى تحويل ديون المشروع إلى حقوق ملكية، كخطوة نحو إعادة هيكلة المشروع أو بيعه إلى مستثمرين آخرين.

ب ـ تملك المصارف للأسهم غير المصرفية:

من بين الحلول المطروحة لمعالجة اختناق الشركات المالي، كان سعي المصارف الألمانية لزيادة حيازاتها من الأسهم غير المصرفية، أي أسهم هذه الشركات. وفي هذا المجال، تقدر حيازات المصارف للأسهم في أكبر ١٠٠ مشروع في ألمانيا بحوالي ٥٪ على أقل تقدير. وهذا الواقع يفسّر التأثير الكبير للمصارف في الرقابة على أعمال المشروعات الصناعية وحتى التأثير على إداراتها.

ج ـ نظام الإيداع بالأمانة للمساهمين:

في ألمانيا، يعتبر الحفظ الأمين للأسهم (Share Custody) إحدى المميزات الرئيسية الشاملة، حيث تقوم المصارف بحيازة وإدارة المحافظ الإستثمارية والمالية بالحفظ الأمين لصالح الأفراد والمؤسسات. وفي حين يمارس المساهمون (أفراداً ومؤسسات) حقوق التصويت في الشركات من الناحية النظرية، إلا أن التصويت الحقيقي والفعلي تمارسه المصارف التي تمثل هؤلاء المساهمين

(Proxy Voting)، مما يعطي المصارف قدراً هاماً من الرقابة على المشروعات الصناعية والتدخل في ادارتها.

٤ ـ الصيرفة الشاملة وسياسة إعادة الهيكلة الاقتصادية:

إن سياسية إعادة الهيكلة الاقتصادية في ألمانيا طالما ركزت على شؤون تمويل الشركات ذات الارتباط بالمصارف وغيرها من المؤسسات المالية التي تمارس أعمالاً شاملة وتنشط في حقل إقراض الشركات وفي حقل حيازة وإدارة الاستثمارات بالأسهم سواء لحسابها الخاص أو لحساب عملائها من خلال «الحسابات الإئتمانية» (Fiduciary Accounts).

ولا شك في أن اضطلاع المصارف الألمانية بدور متزايد في مجال تمويل الشركات وتملك أسهمها فضلاً عن وصايتها لهذه الأسهم كما ذكر سابقاً، كل هذه الأمور من شأنها أن تعظم من قدرة هذه المصارف في التأثير على القرارات الإدارية للشركات لا سيّما ما يتعلق منها بقرارات إعادة الهيكلة، إذ أن كل شركة لا تلبي طموحات المصارف المساهمة فيها من حيث الأداء والنجاح، فإنها تكون عرضة لضغط المصارف لانتهاج برنامج لإعادة الهيكلة المالية من أجل تصويب أوضاعها وتوفير مستلزمات النمو والتطور في المستقبل.

وفيما تعترض العديد من الجهات المسؤولة والمختصة في ألمانيا على التدخل المتزايد للمصارف في شؤون الشركات وأعمالها، فإن هذه المصارف تبرر ذلك بالنواحي التالية:

- إن هكذا تدخل يُمكّن المصارف من وضع سياسة لإعادة هيكلة منظمة ومجدية فضلاً عن توفير الوظائف.
- إن هذا التدخل يدعم، بصفة رئيسية، الشركات ذات الحجم المتوسط والرأسمال الضعيف، وذلك من خلال مساهمات المصارف فيها ومن خلال توفير مصادر التمويل لها.
- إن مثل هذا التدخل من شأنه أن يسهل ويُفعّل من عملية تخصيص المؤسسات الحكومية في حال معاناتها من مشاكل مالية.

وفي مجال تدخل المصارف الألمانية في شؤون وإدارة الشركات، نرى أن التجربة الألمانية في هذا المجال تختلف عن التجربتين الأميركية والبريطانية، حيث الدور الأكبر في تمويل الشركات يعود لأسواق رأس المال، فيما دور المصارف محدود نسبياً، مما يجعل تدخل المصارف في القرارات الإدارية مقيّد. وتأسيساً على ذلك، يمكن القول أنه في ظل النموذج الألماني يقل إحتمال تعرض الشركات لأزمات مالية، ويتم تفضيل إتخاذ القرارات لآجال طويلة بدل الآجال القصيرة، ويتاح للمصارف متابعة أداء الشركات وتالياً تبني السياسات المناسبة لإعادة الهيكلة. وفي المقابل، تتسم النماذج الأميركية والبريطانية باعتمادها الرئيسي على دور أسواق رأس المال بدل المصارف، الأمر الذي يتيح فعالية أكبر وإبداع مالي ملحوظ إضافة إلى الديناميكية ومقاومة كبيرة لتضارب المصالح بين المساهمين.

على أن مرحلة التسعينات قد تشهد تقارباً بين هذين النموذجين، الألماني والأميركي - البريطاني. ذلك أن التحرير المالي والاستخدام المتزايد لأسواق الأوراق المالية من قبل الشركات الأوروبية - بما فيها الألمانية - إضافة إلى الدور المتصاعد لصناديق الاستثمار وشركات التأمين وغيرهم من شركات الاستثمار المؤسسي (Institutional Investors) في إدارة المحافظ المالية والاستثمارية، كل ذلك أخذ يؤثر على أسلوب الإقراض في أسواق المال العالمية، وذلك من صيغة الإقراض أو التمويل المصرفي (Bank Finance) إلى صيغة التمويل الرأسمالي (Capital Finance). ومن جهة أخرى، فإن تخفيف القيود على نشاط المصارف الأميركية والإنكليزية، والحاصل منذ سنوات، من شأنه أن يزيد من نشاط هذه المصارف في مجال عمليات إعادة هيكلة الشركات الصناعية. وهذا يعني أن المصارف الألمانية، التي تنشط تقليدياً في حقل إدارة وإعادة هيكلة المشروعات الصناعية، فإن دورها في أسواق المال آخذ بالتصاعد. وفي المقابل، نرى دور المصارف الأميركية والإنجليزية يتزايد في حقل التمويل الصناعي، فيما هي نشطة أساساً في عمليات الصيرفة المالية والاستثمارية.

ثانياً: نموذج المصارف السويسرية

من المعروف عن الصيرفة في سويسرا أنها، تقليدياً، احتكارية في طبيعتها، عالمية في نطاقها، مع اكتسابها صفة الشمولية (Universal). وفيما كانت المصارف السويسرية تعمل، تاريخياً، في إطار تنافسي يتصف بالمراقبة الحذرة، إلاّ أن التطورات التي مرت بها الصناعة المصرفية عبر الزمن خففت نسبياً من هذا المناخ حتى يمكن للسوق المصرفي السويسري أن يحافظ على مركزه الرائد بين أسواق المال العالمية.

وفي وصف للجهاز المصرفي السويسري، فإن المصارف السويسرية توفر حزمة متنوعة من الخدمات والتسهيلات المالية. والتشريعات المصرفية في سويسرا، على عكس غيرها من الدول الأخرى، لم تحاول مطلقاً تحديد اختصاص وأعمال المصارف وحصرها في نطاق نوع معين من النشاط، أي أنها لم تأخذ بالتخصص القطاعي الضيق للمصارف. وحتى اليوم، فإن المصارف السويسرية تتمتع بحرية اختيار الخدمات والمنتجات المالية التي تود تقديمها إلى العملاء دون تقييدات مهما كان نوعها. وهذه الحرية، بلا شك، وفرت المناخ الملائم لنمو وازدهار الجهاز المصرفي السويسري. وبالإضافة إلى الأعمال التي تؤديها في نطاق نشاطات داخل الميزانية (On-balance Sheet Business)، فإن المصارف السويسرية تدير لعملائها نحو ٤ تريليون دولار من الموجودات المحلية و ٢تريليون دولار من موجودات الأوفشور.

١ـ تصنيف المصارف:

يعمل في السوق السويسري أكثر من ٦٠٠ مصرف، تتوزع على ثمانية تصنيفات، علماً أن أكبر خمسة مصارف منها تسيطر على نحو نصف الموجودات المصرفية للقطاع ككل.

أ ـ المصارف الكبيرة:

إن أكبر أربعة مصارف في سويسرا، وهي مصارف شاملة، يطغى نشاطها على نشاط كامل الجهاز المصرفي. وقد ارتفعت موجوداتها كنسبة من

إجمالي موجودات القطاع من نحو ٢٥٪ عام ١٩٤٥ إلى ٥٠٪ عام ١٩٩٠. والمعلوم أن المصارف الثلاثة الأول بينها - وهي Union Bank of Switzerland، Swiss Bank Corporation، وCrédit Suisse - تصنف عالمياً في عداد أكبر مائة مصرفي عالمي من حيث موجوداتها وفي عداد أكبر ٢٥ مصرفاً عالمياً من حيث حقوق ملكيتها. كما أن رابع وخامس مصرف في الجهاز المصرفي السويسري - وهما Swiss Volksbank و Bank Leu - قد تم إمتلاكهما من قبل Crédit Suisse في عامي ١٩٩٠ و١٩٩٣ على التوالي.

ويشمل نشاط هذه المصارف الكبيرة الصيرفة التجارية، تمويل التجارة، إلى جانب أعمال أسواق رأس المال لا سيّما أسواق النقد والأوراق التجارية والقطع والمعادن الثمينة والأسهم والسندات وغيرها من الأوراق المالية. كما أنها تنافس غيرها من المصارف السويسرية الأخرى في ميادين التمويل مقابل رهونات (Mortgage Lending)، تمويل المستهلكين، التأجير، والإعتماد التجاري (Factoring)*. إلى ذلك، تنشط هذه المصارف في أسواق رأس المال الأجنبية لا سيّما سوق التسليف الأوروبي (Eurocredit)، حيث تتعامل في كافة أنواع المشتقات المالية (Derivatives).

ب - المصارف الكانتونية:

إلى جانب المصارف الكبيرة (الأربعة)، يعمل في السوق السويسري ٢٩ مصرفاً كانتونياً(Cantonal Banks)، وهي عبارة عن شركات مملوكة للحكومة أو مضمونة من قبلها، وتم تأسيسها في ظل قانون الكانتونات خلال النصف الأخير من القرن التاسع عشر. وتدار هذه المصارف على أسس تجارية، وتعود عوائد عملياتها إلى الكانتونات.

---

* المعتمد التجاري (Factor) هو الشخص الذي يبيع الأوراق المالية لحساب العملاء نظير عمولة، كما يبيع ويشتري أحياناً لحسابه الخاص. ويشمل نشاط هذا المعتمد التجاري حفظ الأوراق المالية المراد بيعها وإدارتها والإشراف عليها. ويسمى المعتمد التجاري أيضاً تاجر بالعمولة (Commission Agent).

وفيما تختلف المصارف الكانتونية من حيث حجمها ونطاق أعمالها، إلا أن أكبر هذه المصارف ـ وهو Zürcher Kantonalbank الذي يجيء في المرتبة الرابعة في هرم الجهاز المصرفي المحلي يتنافس مع المصارف الكبيرة الأخرى في ميادين الصيرفة التجارية والاستثمارية، فيما المصارف الكانتونية الأخرى توجه نشاطها بصفة رئيسية لخدمة الأغراض الإقليمية. ويتم تنسيق أعمال هذه المصارف ـ التي تحوز على نحو ٢٠٪ من موجودات القطاع ـ وكذلك علاقاتها الخارجية من قبل «الاتحاد السويسري للمصارف الكانتونية» (Union of Swiss Cantonal Banks) الذي تأسس في العام ١٩٠٧.

ج ـ البنوك الإقليمية وبنوك الإدخار:

يوجد في سويسرا نحو ٢٠٤ مصارف إقليمية وإدخار تحوز على نحو ٩٪ من موجودات الجهاز المصرفي، وهي تمارس أعمالاً موجهة، لخدمة الأغراض الإقليمية، علماً أنها بطبيعتها صغيرة الحجم. وعلى الرغم من أنه ليس هناك أية تقييدات في وجه تحول هذه المصارف إلى مصارف شاملة، إلا أن جميع هذه المصارف تتخصص في أعمال الإدخار والعقارات والصيرفة الرهنية. وتناقش هذه المصارف كافة شؤونها وتنسق أعمالها تحت مظلة «الاتحاد السويسري للبنوك الإقليمية» (Union of Swiss Regional Banks) الذي تأسس في العام ١٩٧١.

د ـ منظمات التسليف المشترك:

هناك منظمتان للتسليف المشترك (Mutual-Credit Associations) في سويسرا، يعملان في حقل منح الائتمان التفضيلي (Preferential Credit) للأعضاء المنضمين والملتزمين بالأحكام التي تفرضها هاتان المنظمتان، علماً أن نطاق نشاطهما هو إقليمي. وتقدر موجودات هاتين المنظمتين بنحو ٣٪ من موجودات القطاع ككل.

هـ ـ المصارف الأخرى:

إلى جانب المصارف المشمولة بالفئات الأربع المذكورة أعلاه، يعمل

في السوق المصرفي نحو ٢١٨ مصرفاً آخر تصنف في فئتين: فئة المصارف المملوكة من قبل السويسريين (وعددها ٩٤ مصرفاً)، وفئة المصارف المملوكة من قبل الأجانب (وعددها ١٢٤ مصرفاً). والفئة الأولى من هذه المصارف تنقسم بدورها إلى أربع فئات: الفئة الأولى تشمل المصارف التجارية حيث يتمثل نشاطها الرئيسي في مجال الإقراض المضمون الموجه للقطاعات المحلية وكذلك في مجال إدارة الاستثمارات المحلية والخارجية، الفئة الثانية هي مصارف الاستثمار الناشطة في حقل إدارة المحافظ الاستثمارية للعملاء الأجانب؛ الفئة الثالثة هي مصارف التسليف الاستهلاكي (Consumer Credit) والموجه نشاطها لخدمة العملاء المحليين بشكل رئيسي؛ إلى جانب الفئة الرابعة التي تشمل المصارف التي تقوم بأعمال مالية غير المذكورة أعلاه. وتبلغ موجودات هذه المصارف نحو ١٥,٥٪ من موجودات القطاع المصرفي السويسري.

و ـ شركات التمويل:

تتوزع شركات التمويل (Finance Companies) السويسرية بين أربع شركات تؤدي خدمات مالية بالمفرق أو التجزئة (retail) إضافة إلى ١٢٦ شركة تؤدي أعمالاً بالجملة (whole sale). ولأنها تقبل الودائع، فإن شركات التمويل بالتجزئة تعتبر مصارف. كما أن الغالبية الساحقة من شركات التمويل السويسرية هي شركات سويسرية متفرعة للمصارف غير السويسرية، وموجوداتها لا تزيد عن ٢ـ ٣٪ من موجودات الجهاز المصرفي ككل.

ز ـ فروع المصارف الأجنبية:

في نهاية العام ١٩٩١، كان لستة عشر مصرفاً أجنبياً فروع في سويسرا حيث توازي موجوداتها نحو ١,٧٪ من موجودات المصارف السويسرية مجتمعة. وبصفة عامة، فإن كبرى المصارف العالمية لها تواجد في سويسرا، وذلك من خلال الفروع أو شركات التمويل أو المصارف السويسرية المملوكة للأجانب.

ح ـ المصارف الخاصة:

المصارف الخاصة (Private Banks) هي الأقدم والأكثر شهرة بين المصارف السويسرية، ويبلغ عددها ٢٢ مصرفاً تحوز على نسبة ضئيلة من الموجودات المصرفية (نحو ٠,٥٪)، وتوجه أعمالها لخدمة قطاع العائلات والأفراد الأثرياء. ويتنوع نشاط هذه المصارف ليشمل قاعدة عريضة من المنتجات والخدمات المالية، لا سيّما في مجالات الحسابات الائتمانية (Fiduciary Accounts) وإدارة الصناديق المؤسسية (Institutional Funds Management).

٢ـ المصارف السويسرية ونشاطها في أسواق التأمين ورأس المال:

كما هو الحال في التجربة الألمانية، فإن سوق السندات هو الذي يطغى على نشاط سوق المال في سويسرا، فيما السوق النقدي وسوق الأسهم يتسمان بالأداء الضعيف نظراً لعدم تنوع الأدوات المالية المطروحة فيهما للإتجار والتداول، إضافة إلى كونهما سوقين محليين ومقيدين بإجراءات السلطات النقدية القانونية والتشريعية، ناهيك عن تشرذمهما وتجزئتهما إلى أسواق صغيرة الحجم وغير متطورة.

وفي مجال التأمين يحق للمصارف دخول سوقه لكن من خلال شركات متفرعة ومنفصلة رأسمالياً. ويلاحظ في سوق التأمين تفضيل كل من المصارف وشركات التأمين عدم الدخول في شؤون وأعمال الطرف الآخر والحذر من المنافسة في تسويق المنتجات التأمينية. لكن في الوقت ذاته، فإن بعض المصارف الكبرى آثرت التنافس مع شركات التأمين في حقل التأمين على الحياة، فيما بعضها الآخر فضّل الدخول في نوع من التحالف مع شركات التأمين، وبقي القسم الأعظم منها خارج سوق التأمين لاعتقاده بأن هذا السوق يتصف بالتنافس الشديد على اجتذاب العملاء.

والملاحظ أن السواد الأعظم من المصارف السويسرية يحجم عن

الدخول في تحالفات مع المشروعات الصناعية، وذلك لاعتقادها أن عمل المصارف يجب أن ينحصر في مجالات الصيرفة التجارية والاستثمارية، فيما عمل المشروعات الصناعية يجب أن يقيّد للأغراض الصناعية فقط. وهذا الواقع يتعارض مع الفكرة الداعمة للتحالفات المصرفية ـ الصناعية في ألمانيا كما ذكرنا سابقاً.

ثالثاً: نموذج المصارف البريطانية

تتميز الصناعة المصرفية في المملكة المتحدة بثلاث خصائص أساسية: الأولى تتمثل في أن السوق المصرفي حافظ تقليدياً على كونه مركزاً للصيرفة العالمية وعاصمة للأسواق الأوروبية (Euromarkets) كون هذا السوق مفتوح أمام المصارف الأجنبية وتنافسها مع المصارف المحلية. الخاصية الثانية هي أن نشاطات الصيرفة في المملكة المتحدة قد تم توزيعها، تاريخياً وليس قانونياً، إلى أعمال الصيرفة التجارية (التي يحتكر نشاطها أكبر أربعة مصارف)، وأعمال الصيرفة الاستثمارية، إلى جانب أعمال المصارف التاجرة (Merchant Banks). أما الخاصية الثالثة فهي أن المصارف تطبّق نظام الرقابة الذاتية (Self-regulation)، فيما السلطات النقدية تعتمد على نظام «الإقناع أو التأثير الأدبي» (Moral Suasion) وتفضّله على إصدار القوانين والتعليمات المصرفية.

١ـ تصنيف المصارف:

في المملكة المتحدة، يوجد أكثر من ٦٠٠ مؤسسة تقبل الودائع والتي يمكن تصنيفها إلى خمس فئات: فئة المصارف التجارية، المصارف التاجرة، مصارف أخرى إنكليزية، مصارف أجنبية، وغيرها من المؤسسات التي تقبل الودائع.

أ ـ المصارف التجارية:

إن المصارف التجارية، وعددها ٢١ مصرفاً، تملك شبكة واسعة من الفروع في المملكة المتحدة وهي تضطلع بشكل مباشر بدور كبير في نظام

التسوية أو المقاصة. وفي سوق هذه المصارف، يسيطر نشاط أربعة مصارف هي الأكبر حجماً بين بقية المصارف البريطانية. وهذه المصارف هي: Barclays Bank، National Westminster Bank، Midland Bank، و Lloyds Bank، حيث تشكل موجوداتها نحو ٨٠٪ من إجمالي موجودات المصارف التجارية. وفي نهاية العام ١٩٩٠، فإن هذه المصارف الأربعة صنفت جميعها في عداد أكبر مائة مصرف عالمي من حيث موجوداتها وفي عداد أكبر ٢٠ مصرفاً عالمياً من حيث حقوق ملكيتها.

وتعتبر المصارف الأربعة الأكبر حجماً بين المصارف التجارية في عداد المصارف الشاملة، حيث تمارس أعمال قبول الودائع والإقراض والتسوية، وهي تنشط في مجالات تمويل المستهلك، والإقراض مقابل رهونات، شبكات بطاقات الائتمان، الاعتمادات المستندية، الإقراض العالمي، خدمات الحسابات الائتمانية، وإدارة الاستثمارات. وهذه المصارف تباشر أعمال الصيرفة الاستثمارية من خلال شركات متفرعة مملوكة بالكامل من قبل مصارفها. كما أن هذه المصارف أخذت تنوع نشاطها ليشمل على سبيل المثال عمليات التأمين على الحياة، وخدمات السفر، وقطاع العقارات، إلى جانب خدمات إدارة الأمانة (Trust Management). وتشكل موجودات المصارف التجارية نحو ٣٤,٣٢٪ من موجودات القطاع، كما في نهاية أيلول/ سبتمبر ١٩٩١.

ب ـ المصارف التاجرة:

هناك ٣٣ مصرفاً تاجراً (Merchant Banks) تعمل في السوق المصرفي، وتقدر موجوداتها بحوالي ٤,٤٪ من موجودات المصارف مجتمعة كما في نهاية أيلول/ سبتمبر ١٩٩١. إلى جانب نشاطها في مجال تمويل التجارة العالمية، فإن هذه المصارف زادت من أعمالها في حقل الصيرفة الاستثمارية، خاصة إدارة الاستثمارات والإسناد والاتجار بالأوراق المالية، النصح المالي، الصيرفة الشخصية (Personal Banking)، وإقراض العملاء (لا سيّما الموجه لأغراض تمويل الشركات والتجمعات). كما أن هذه

المصارف تعمل في مجال القبولات المصرفية (Acceptances) في الوقت الراهن ولكن ضمن إطار محدود.

ج ـ المصارف الأخرى:

إلى جانب المصارف التجارية والمصارف التاجرة، هناك نحو ١٤٢ مصرفاً تعمل في السوق، بموجودات توازي نحو ٤,٣٣٪ من موجودات القطاع كما في نهاية أيلول/ سبتمبر ١٩٩١، وهي تشتمل على مجموعة متنوعة من المصارف. فمنها من يوفر الخدمات التي تقدمها المصارف التاجرة، فيما بعضها بيوتات تمويل (Finance Houses) تمنح القروض لأغراض استهلاكية وللأفراد إلى جانب خدمات التأجير. ومن بين هذه البيوتات، فإن أكبر ٤٨ مؤسسة (وهي غالباً عبارة عن شركات متنوعة للمصارف التجارية أو المصارف الأجنبية) تسيطر على حوالي ٨٥٪ من نشاط بيوتات التمويل.

د ـ المصارف الأجنبية:

تبعاً لتواجد مجموعة كبيرة من المصارف الأجنبية بسبب عالمية هذا السوق، فإن موجودات هذه المصارف تزيد قليلاً عن موجودات المصارف الوطنية (٥٦,٩٥٪ مقابل ٤٣,٠٥٪ كما في نهاية أيلول/ سبتمبر ١٩٩١)، علماً أن عدد المصارف الإنجليزية هو ١٩٦ مصرفاً مقابل ٣٤٤ مصرفاً للمصارف الأجنبية (الأميركية واليابانية والأفشور). وتنشط هذه المصارف في مجالات الصيرفة التجارية والائتمان الإستهلاكي وأسواق رأس المال.

هـ ـ مؤسسات قبول الودائع الأخرى:

هناك أخيراً مؤسسات مالية غير مصرفية تقبل الودائع وتلعب دوراً في تعبئة مدخرات الأعضاء الذين يتجمعون في إطار منظمات مشتركة لتأدية خدمات لهؤلاء الأعضاء. وهذه المؤسسات أو المنظمات تسمى «الجمعيات العقارية» (Building Societies). ومن الأعمال الهامة التي تمارسها هذه المؤسسات المالية يمكن ذكر تسوية الشيكات ومنح القروض للأشخاص وإصدار بطاقات الائتمان وتمويل المشاريع في أسواق النقد ورأس المال،

إلى جانب أعمالها في مجال الرهونات.

٢ـ المصارف ونشاطها في مجالي التأمين وسوق المال:

بالمقارنة مع أسواق المال الألمانية والسويسرية، فإن سوق المال البريطاني يتسم بالعمق والتنوع والتطور. وذلك يعود بصفة رئيسية إلى الاجتياح الواسع والمبكر لظاهرتي التحرير (Deregulation) والعالمية (Globalization) للسوق البريطاني في إطار ما عرف بحركة «Big Bang» في أواخر العام ١٩٨٦، والتي وسعت من دور المصارف في إنتاج وتداول الأوراق المالية إلى جانب أدوات السوق النقدي. ومن الأدوات والأوراق النقدية والمالية الشائعة التداول في السوق البريطاني في الظروف الراهنة، يمكننا ذكر الأوراق التجارية وسندات الخزينة (Gilts)، شهادات الإيداع (CDS)، والسندات الأوروبية (Euro-Bonds)، وأسهم الشركات والمصارف المحلية والأجنبية...... إلخ.

وتدخل المصارف البريطانية حقل التأمين من خلال شركات متفرعة ومنفصلة رأسمالياً. ويتصف سوق التأمين المحلي بشدة أعمال الرقابة الرسمية عليه، وأنه سوق متشرذم ومجزأ، ويعمل في نطاقه المئات من الشركات التي تتنافس على تقديم المنتجات التأمينية.

وكما في الحالة الألمانية، فإن المصارف البريطانية تفضل الدخول في مجال التأمين على الحياة لأنها ترى هذا المجال هو الأكثر ملاءمة لأعمال الصيرفة بالتجزئة (Retail Banking)، فيما تبتعد قدر الإمكان عن مجالات التأمين الأخرى التي تتطلب التزامات خدمية كثيفة بعد البيع.

رابعاً: الصيرفة الشاملة والتكامل المالي الأوروبي

كان من بين الخطوات التمهيدية لإنشاء الإتحاد الاقتصادي الأوروبي (الذي قام مع بداية العام ١٩٩٣) إصدار عدد من الموجهات (Directives) الرسمية في المجال المصرفي والمالي. فكان الموجه المصرفي الثاني (Second Banking Directive) الذي حدّد الإطار المناسب لمؤسسات

التسليف (Credit Institutions) وعملها في إطار الوحدة الاقتصادية الأوروبية، وكان الموجه الخاص بالخدمات الاستثمارية (Investment Services Directive)، والموجه المتعلق بكفاية رأس المال (Capital – Adequacy Directive) الذي يشمل المصارف التجارية والاستثمارية، كما كانت القواعد الحاكمة لتأسيس وعمل صناديق الاستثمار المشترك (Mutual Funds).....

وعند البحث في مضامين هذه الموجهات، تطالعنا النواحي التالية:

١ـ إن مؤسسات التسليف التي ترغب في إقامة فروع أو شركات متفرعة لها داخل أي دولة عضو في الاتحاد الأوروبي يجب أن تحظى بموافقة السلطات الرقابية أو الإشرافية في هذه الدولة وفقاً لمبدأ «Fit and proper».

٢ـ بعد نيل الموافقة بفتح الفروع أو الشركات المتفرعة، يمكن لمؤسسات التسليف أن تمارس بحرية تامة كافة الأعمال والخدمات المالية بما في ذلك قبول الودائع، الإقراض بالتجزئة أو بالجملة، التأجير، صفقات الأسهم والسندات، الاستشارات المالية مقابل عمولات، إدارة المحافظ الاستثمارية، الوصاية على الأوراق المالية (Custody)، الخدمات الصفقية (Transaction Services)، الوساطة (Brokerage)، الإسناد، التداول بأدوات السوق النقدي، والتعامل بالمستقبليات (Futures) والخيارات (Options)، وعمليات المبادلة أو المقايضة (Swaps)..... إلخ.

٣ـ فرض معايير منسجمة على مؤسسات التسليف في مجال الرقابة المصرفية وكفاية رأس المال. إذ تم الأخذ بأسلوب الرقابة الوقائية (Prudential Supervision) على كافة المصارف العاملة في السوق الأوروبي وفروعها وشركاتها التابعة وذلك من قبل السلطات النقدية الأم (Home Authorities).

وهكذا تكون المعايير المصرفية للإتحاد الأوروبي ترتكز بصفة رئيسية

على النموذج الالماني للصيرفة الشاملة، لكنها مرنة بدرجة كافية لمجاراة التحولات الحاصلة في البنى المؤسسية للمصارف والمؤسسات المالية.

كما وأن المعايير المصرفية الأوروبية إرتكزت أيضاً على النموذج البريطاني فيما يتعلق بالمعايير الحاكمة لنشاطات المؤسسات المالية غير المصرفية الضليعة بأسواق الأوراق المالية. فهذه المؤسسات، الموافق على تأسيسها والإشراف عليها من قبل السلطات النقدية الأم، تتمتع بالحرية في إقامة حضور تجاري وعرض الخدمات المتنوعة المرتبطة بالأوراق المالية في أي دولة عضو تابعة للإتحاد الأوروبي وذلك بدون ترخيص منفصل. كما أن هذه المؤسسات ذات العضوية في البورصة في دولها الأم تتمتع بالحرية في طلب مزايا التداول كاملة للأسهم والسندات المطروحة في بورصات الدول الأعضاء الأخرى في الاتحاد الأوروبي.

هذا فيما يتعلق بالمجال المصرفي، أما بالنسبة للمجال التأميني، فإن تحرير القواعد الحاكمة لسوق التأمين الأوروبية يعتبر متأخراً بالمقارنة مع تحرير القواعد الخاصة بالسوق المصرفي، وذلك يعود بالدرجة الأولى إلى أن صناعة التأمين (خاصة التأمين على الحياة) تعتبر محلية النطاق إضافة إلى تشرذمها وتبعثرها على صعيدي الإسناد والتوزيع. وبالنسبة لسوق التأمين على الممتلكات العقارية والحوادث الشخصية، فإن دخول التجمعات هذا السوق إضافة إلى كونها أسواقاً بالجملة يجعلها سوقاً عالمية مع تكاثر نشاط إعادة التأمين فيها وغلبة المخاطر التجارية على أعمالها.

وفيما يتصل بصناديق الاستثمار المشترك، فإن المعايير الأوروبية في هذا المجال تنص على أن هكذا صناديق من الممكن تأسيسها وإدارتها في أي دولة عضو في الاتحاد الأوروبي، كما من الممكن بيعها بدون قيود إلى المستثمرين في الأسواق الأوروبية. وتركز هذه المعايير على ضرورة اضطلاع هذه الصناديق بوظائف الوساطة المالية في مجالات المستقبليات والخيارات. إلى ذلك، تشترط المعايير ذاتها أن يُوظف الصندوق المذكور ٩٠٪ من موجوداته في الأوراق المالية الخاصة بالشركات العامة أو

الحكومية، و٥٪ على الأكثر في أسهم أي شركة يملكها الصندوق. ولا يمكن لهذه الصناديق الاقتراض سوى بمبالغ محدودة.

واستناداً إلى المعايير الأوروبية في مجالات أسواق المال والتأمين والصناديق الاستثمارية إضافة إلى الصيرفة التجارية، فإن السوق المالية في أوروبا لن تكون موحدة فقط خلال فترة التسعينات وفي المستقبل، بل إنها ستكون السوق التي يحكمها ويرعاها واحد من أكثر النظم العالمية تطوراً لا سيّما في مجالي الرقابة والحرية، الأمر الذي سيخولها إمتلاك القدرة والقوة الملحوظتين على منافسة بقية الأسواق المالية العالمية. وفي هذه السوق، من المؤكد أن المصارف الشاملة ذات البنية التنظيمية المتنوعة ـ المرتكزة إلى النموذجين الألماني والبريطاني ـ سوف تلعب أدواراً عديدة في نموها وتطورها المستقبلي، وذلك بإدخالها حزمة عريضة ومتنوعة من الأدوات والمشتقات النقدية والمالية. وهذه المصارف بدورها سوف تجد نفسها أمام منافسة ومزاحمة شديدة من قبل المؤسسات المالية غير المصرفية، المحلية والأجنبية، وكذلك من قبل المصارف الأجنبية العاملة في السوق الأوروبي.

ويبدو أن الصيرفة الشاملة ومستقبلها سيكونان محور الجدل والنقاش في الاتحاد الأوروبي خلال المرحلة المقبلة. ومن الممكن التفكير في النقاط التالية لهذا الجدل والنقاش:

١ـ تركز القوة الاقتصادية في أيدي المصارف الشاملة، وذلك من خلال امتلاك هذه المصارف لحصص كثيرة في المشروعات الاقتصادية (لا سيّما الصناعية والعقدية منها).

٢ـ تركز القوة السياسية كذلك في أيدي هذه المصارف، وذلك عبر امتلاكها للقوة الاقتصادية المذكورة أعلاه وبالتالي تحويل القرارات السياسية ذات الأبعاد الاقتصادية لمصلحتها الخاصة.

٣ـ تضارب المصالح، التي يمكن أن تنشأ عن خدمة المصارف لقاعدة عريضة من العملاء من خلال المنتجات المتنوعة التي توفرها لهم.

٤ـ التعرض لمخاطر متنوعة، بسبب الأعمال والخدمات المالية المتنوعة التي تقدمها للاقتصاد.

٥ـ الخوف من الفشل، حيث أن فشل هكذا نوع من المصارف في تثبيت موقعها في السوق قد يعرض القطاعات التي تتعامل معها كما هي ذاتها لأضرار جسيمة قد تنعكس بدورها على الاقتصاد ككل.

٦ـ الرقابة والإشراف، حيث هما أصعب وأكثر تعقيداً في حالة المصارف الشاملة (ذات البنية التنظيمية المتنوعة إضافة إلى القاعدة العريضة والمتعددة للمنتجات المالية التي توفرها للعملاء) منها في حالة المصارف التجارية أو الاستثمارية منفردة.

٧ـ الخوف من نشوء التكتلات الاحتكارية، كون المصارف الشاملة غالباً ما تكون كبيرة الحجم وتضم عدداً كبيراً من الفروع والشركات المتفرعة والتابعة وما يعنيه ذلك من سيطرة واسعة على السوق المحلي.

خلاصة عامة

هذا البحث هو استعراض لبنية وطبيعة الصيرفة الشاملة في تجارب ثلاث دول رائدة في هذا الحقل وهي: ألمانيا، سويسرا، والمملكة المتحدة. وكل تجربة هي، بلا شك، فريدة. التجربة الألمانية تؤكد على الاضطلاع المتزايد للمصارف الشاملة في ميدان التملك الصناعي والنشاط التأميني والرقابة على المشروعات؛ والتجربة السويسرية تركز على أعمال المصارف الشاملة في مجال الحسابات الائتمانية وتفضيل الابتعاد عن نشاط سوق التأمين؛ فيما التجربة البريطانية تؤكد ابتعاد المصارف الشاملة عن الرقابة على المشروعات الصناعية والفصل الوظيفي فيما بين نشاطات الصيرفة التاجرة (Merchant Banking).

لكن ثمة قاسم مشترك لهذه التجارب الثلاث، وهو أن المؤسسات المصرفية لديها مطلق الحرية في اختيار البنية التنظيمية التي تؤاتيها من أجل تعزيز

قدرتها على تكوين سوق خاص بها ولنشاطها (Niche). وهذا القاسم المشترك كان العامل الأبرز في بناء التجربة الأوروبية في مجال الصيرفة الشاملة. وبإعتماد هذه التجربة على التجارب الأخرى (الألمانية والبريطانية)، فإنه من المرتقب أن تشكل السوق المالية الأوروبية (الموحدة) مركزاً مالياً عالمياً هو الأبرز والأكثر قدرة على النمو والمنافسة خلال السنوات المقبلة.

المبحث السادس

المخاطر المرتبطة بالنشاطات غير المصرفية(*)

تمهيد

إن قيام المصارف التجارية بالتوسع في أعمالها ليطال المجالات غير المصرفية، كالتأمين والأوراق المالية، أثار، وما يزال، الجدل بين المصرفيين ورجال المال وغيرهم حول المخاطر المرتبطة بهذه المجالات وتأثيرها على أمان واستقرار هذه المصارف. فالبعض يرى في هكذا توسع إفادة كبرى للمصارف التجارية لأن التنويع في الأعمال المصرفية والمالية من شأنه توزيع المخاطر على عدد أكبر من النشاطات، الأمر الذي يخفض من احتمال تعرض المصارف للفشل. فيما البعض الآخر يرى أن أعمال التأمين والأوراق المالية تنطوي على مخاطر أكثر من المخاطر المصرفية، الأمر الذي يزيد من إمكانية تعرض المصارف التجارية للفشل المالي.

في هذا البحث، سيتم درس المخاطر المرتبطة بالنشاطات غير المصرفية ـ التأمين وسوق الأوراق المالية ـ وقدرة المصارف التجارية على إدارة هذه المخاطر. وتحديداً، فإننا سنبحث في مخاطر التأمين على الحياة، ومخاطر التأمين على العقارات والحوادث الشخصية، ومخاطر الإتجار أو التداول بالأوراق المالية.

---

* هذه الدراسة هي ترجمة لبحث منشور في كتاب:
«Universal Banking in the U.S. – What Could we Gain? What Could We Lose?» by Anthony Saunders & Ingo Walter, 1994.

أولاً: المصارف ومخاطر التأمين على الحياة

عملياً، هناك ثلاث طرق تنظيمية يمكن للمصارف التجارية إختيار إحداها للإضطلاع بوظائف التأمين: (١) من خلال دائرة خاصة داخل المصرف؛ أو (٢) من خلال شركة متفرعة ومنفصلة رأسمالياً عن المصرف Separately Capitalized Subsidiary؛ أو (٣) من خلال شركة منفصلة رأسمالياً لكن تابعة للمصرف Separately Capitalized Affiliate الذي يتخذ شكل شركة قابضة (Holding Company). وبذلك، فإن المخاطر التي يتعرض لها المصرف في مجال التأمين تتوقف حدتها ودرجتها على البنية التنظيمية التي يتم اختيارها للدخول إلى سوق التأمين.

ويصنّف خبراء التأمين المخاطر المتأصلة في هكذا نوع من النشاط المالي في سبعة أنواع هي: خطر وفاة المؤمن عليه، خطر معدل العائد على الاستثمار، خطر التكاليف، خطر اختيار المؤمن عليه، خطر إعادة التأمين، خطر السيولة، وخطر صندوق التأمين أو الضمان.

١- خطر وفاة المؤمن عليه:

تستعين شركات التأمين والعاملين فيها غالباً بما يسمى «بجداول معدلات البقاء على قيد الحياة أو الوفاة» «Mortality Tables» التي تعبر عن احتمالات بقاء المؤمن عليهم على قيد الحياة أو وفاتهم عند سنّ معين. وبالاستناد إلى هذه الجداول، والتي تعكس الخبرات السابقة بالاستناد إلى قانون «الأرقام الكبيرة» (Law of Large Numbers)، يقوم خبراءالتأمين بتحديد المعدلات المتوقعة لوفاة المؤمن عليه في سنين معينة. وعلى أساسه، يبادر هؤلاء الخبراء إلى قياس خطر الوفاة، وذلك من خلال تحديد الأقساط السنوية (Premiuns) التي يجب أن يدفعها المؤمن عليه بحيث تكون كافية لتعويض احتمالات انحراف فترة بقاء المؤمن عليه على قيد الحياة عن الفترة المتوقعة من قبل المؤمن. وهكذا فإنه كلما قلّت فترة بقاء المؤمن عليه على قيد الحياة، كلما زادت الأعباء المالية التي يتحملها

المؤمن من جراء دفعه قيمة التغطية (Coverage) كاملة والتي قد تفوق قيمة ما دفعه المؤمن عليه من أقساط سنوية خلال فترة حياته.

٢ـ خطر الاستثمار:

تتعهد شركات التأمين عادة بدفع عوائد مالية على استثمار المبالغ (الأقساط) التي يدفعها المؤمن عليه وذلك على أساس سنوي، بحيث تتراكم قيم هذه العوائد لتضاف إلى قيمة التغطية. وتتراوح معدلات العوائد على الاستثمار ما بين ٤,٥ـ ٥,٥٪ سنوياً، وذلك بعد انقضاء فترة معينة على بوليصة التأمين والتي غالباً ما تكون سبع أو عشر سنوات. ويستند خبراء التأمين غالباً في تحديدهم لمعدلات الاستثمار هذه إلى تجاربهم السابقة في هذا المجال، إضافة إلى تتبعهم لحركة الفوائد العالمية على العملات والأسهم والسندات وغيرها.

ويبرز خطر الاستثمار (Investment Risk) في حال تعرض بنية الفوائد العالمية لهزات وتذبذبات حادة، لا سيّما في الاتجاه النزولي (Decline)، بحيث تجيء المعدلات الفعلية للاستثمار أقل من المعدلات المتوقعة، الأمر الذي يكبّد المؤمن دفع مبالغ إضافية للمؤمن عليه. ومن العوامل التي قد تساهم في انحراف معدلات الاستثمار الفعلية عن المتوقعة عدم توازن آجال كل من موجودات ومطلوبات المؤمن (Duration Mismatch Risk)، إضافة إلى قيام المؤمن بالاستثمار في موجودات ذات مخاطر مرتفعة (Asset Quality or Default Risk).

٣ـ خطر تزايد التكاليف الطارئة:

غالباً ما تعمد شركات التأمين إلى إضافة هامش (Margin or Loading Factor) إلى القسط السنوي الذي ينبغي على المؤمن دفعه وبما يعكس توقعات الشركة باحتمال ازدياد تكاليفها الإدارية (التي قد تنجم عن تدريب العاملين فيها)، أو ارتفاع معدلات التضخم بما يؤدي إلى اختلال حقيقي في قيمة القسط، وكذلك فشل الشركة في تسويق منتوجها للزبائن.

٤ـ خطر اختيار الـمؤمن عليه:

تتطلب شركات التأمين عموماً إجراء فحوصات طبية للمؤمن عليهم قبل بيعهم بوالص التأمين. لكن الذي يحصل أن هذه الشركات قد تتغاضى عن هذه الفحوصات في حالات عديدة، لا سيّما في حالة التأمين على أفراد ضمن مجموعة (Group Insurance)، وتكتفي بالنظر إلى أعمارهم وجنسهم.

وبناء على ذلك، تتعرض شركات التأمين لـخطر احتمال كون أحد الـمؤمن عليهم يشكو من مرض مزمن قد يهدد حياته خلال فترة قصيرة، بحيث يترتب عل شركة التأمين دفع قيمة التغطية كاملة للمستفيد من عائلة الـمؤمن عليه. وهذا الـخطر هو ما يعرف «بخطر اختيار الـمؤمن عليه» (Adverse Selection Risk).

٥ـ خطر إعادة التأمين:

قد تبادر شركة التأمين، خاصة في حال كبر قيمة الأقساط وتزايد الـمخاطر، إلى تحويل جزء من التبعات التي تولتها إلى شركة تأمين أخرى (Reinsurance). وهكذا يتحقق عدد من الـمزايا لشركة التأمين الأصلية من جراء هذه العملية، نذكر منها الـمزايا التالية:

أ ـ إن هذه العملية تمكن الشركة من استقطاب عقود تأمينية بمبالغ كبيرة وتتحمل فقط جزء من الـمخاطر.

ب ـ إنها تمنح الشركة فرصة الاستفادة من تنويع محفظة مخاطرها، مما يقلّص حجم الـمخاطر الإجمالي التي قد تتعرض لها.

ج ـ إنها تحقق للشركة دخلاً من الرسوم والعمولات والذي يضاف إلى احتياطها.

د ـ إنها تمكّن الشركة من الخروج سريعاً من سوق التأمين ذات الـمخاطر العالية وذلك بنقل كافة التبعات إلى شركة تأمين أخرى.

لكن بالـمقابل، فإن أعمال إعادة التأمين تنطوي على مخاطر متنوعة، أهمها التالية:

أ ـ إن عقود إعادة التأمين قد تشجع شركة التأمين الأصلية على ممارسة سياسة توسعية مفرطة في مجال استقطاب العقود التأمينية. وبذلك، تصبح الشركة أقل حذراً بالنسبة لمعايير إسناد المنتجات التأمينية، الأمر الذي يزيد من درجة تعرضها للمخاطر المالية.

ب ـ إن لجوء شركة التأمين الأصلية إلى عقود إعادة التأمين يخفي في الباطن احتمال نقلها لشركة تأمين أخرى أو أكثر جزءاً كبيراً أو حتى كل «المخاطر السيئة» (Bad Risks) وتبقي في محفظتها «المخاطر الجيدة» (Good Risks)، مما يزيد من احتمالات نشوء نزاعات قانونية بين الشركتين في حال قيام شركة إعادة التأمين بتقديم دعوى قضائية بحق الشركة الأصلية لممارستها الاحتيال.

ج ـ إن نشاط إعادة التأمين لا تحكمه معايير رقابية، وذلك لعدة أسباب، أبرزها صعوبة تقييم طبيعة الالتزامات والمخاطر بشكل دقيق والتي قد تواجهها شركة إعادة التأمين. وثمة سبب آخر، وهو يتمثل في أن جزءاً هاماً من نشاط إعادة التأمين يتم خارج المنطقة التي يمارس فيها نشاط التأمين أي في مناطق الأفشور، وبالتالي لا يخضع لرقابة رسمية وقانونية.

٦ـ خطر السيولة:

مثل أي مؤسسة مالية، قد تتعرض شركة التأمين على الحياة لخطر نقص السيولة (Liquidity Risk)، الذي ينجم بصفة رئيسية عن الطلب المفاجىء على السيولة من قبل أصحاب بوالص التأمين (المؤمن عليهم) في وقت تكون فيه موجودات الشركة غير سائلة بالقدر الكافي لتغطية ذلك الطلب.

والعوامل الأساسية التي قد تساهم في زيادة الطلب على سيولة شركة التأمين هي التالية:

أ ـ مبادرة المؤمن عليه للاقتراض من شركة التأمين مقابل الأقساط التي يدفعها سنوياً.

ب ـ رغبة المؤمن عليه في وقف مفعول بوليصته عند اعتقاده بأن الشركة لا

تلبي طموحاته بالنسبة لعوائد الاستثمار، أو عند تراجع نشاط الشركة ومركزها في السوق.

وفي حالات اشتداد الطلب على سيولتها، تقوم شركات التأمين عادة بتسييل جزء من محفظة استثماراتها التي تتمتع بدرجة عالية من السيولة، لكن غالباً ما تلحق بهذه الشركات خسائر مالية من جراء التسييل الذي قد يكون غير مؤات من حيث أن القيمة البيعية (السوقية) للورقة المالية مثلاً قد تكون أقل من القيمة التي تـم الشراء بها (القيمة الأصلية).

٧ـ خطر صندوق التأميـن أو الضمان:

تنشأ في بعض الدول (كالولايات المتحدة الأميركية) صناديق وطنية لضمان أقساط التأمين (Guarantee Fund) لا سيّما لصغار أصحاب البوالص التأمينية، في حال فشل شركة التأمين التي يتعامل معها المؤمن عليهم. وتتكون موارد هذه الصناديق بشكل رئيسي من الرسوم السنوية التي تدفعها شركات التأمين والتي ترتكز إلى قيم الأقساط التأمينية.

وفيما تتمثل إيجابيات هكذا صناديق في ضمان حقوق أصحاب البوالص (لا سيّما الصغار منهم) ضد إقدام شركات التأمين على أخذ المخاطر المرتفعة، وكذلك دعم الثقة بهذه الشركات، فإن سلبياتها تتمثل في حفز شركات التأمين على دخول المجالات ذات المخاطر المرتفعة، وإمكانية عدم متابعة الصندوق لأعماله، كما أن مساهمة شركات التأمين في هذا الصندوق ترتكز إلى حجمها أكثر مما تستند إلى المخاطر التي تأخذها.

وخلاصة القول، أنه فيما عدا مخاطر وفاة المؤمن عليه وتزايد التكاليف الطارئة، فإن باقي المخاطر المرتبطة ببيع وإسناد المنتجات التأمينية هي مألوفة لدى المصارف التجارية، ومألوفة أيضاً طرق إدارة هذه المخاطر. وهذه الحقيقة تدعم لجوء المصارف التجارية إلى الاضطلاع بدور المؤمن (Insurer) في سوق التأمين، ذات الأرباح الهامة وغير العادية، خاصة إذا عرفت هذه المصارف كيف تختار عملائها الذين يرغبون في التأمين على

حياتهم، وكيف تبيع المنتجات المناسبة، وكيف تدير مخاطر هذه المنتجات.

ثانياً: المصارف ومخاطر التأمين على الممتلكات والحوادث الشخصية

التأمين على الممتلكات (Property Insurance) يشمل التغطية ضد مخاطر الخسائر التي قد تلحق بالممتلكات الثابتة (كالعقارات المبنية وغير المبنية، السيارات، المعادن الثمينة وغيرها)، فيما التأمين على الحوادث الشخصية (Personal Accidents Insurance) يكون للتغطية ضد مخاطر إصابة المؤمن عليه بعجز كلي أو دائم لمدى الحياة يمنعه عن متابعة عمله وبالتالي اكتساب دخل يشكل مصدر رزقه أو عند توقفه عن العمل لفترة معينة..... وغالباً ما تكون قيم التغطية في هذا النوع من التأمين أعلى مما هي عليه في حالة التأمين على الحياة، وكذلك الحال بالنسبة للأقساط المدفوعة سنوياً.

وتتشابه المخاطر المتأصلة في مجال التأمين على الحياة مع تلك التي تدخل في مجال التأمين على الممتلكات والحوادث الشخصية. فالمخاطر التي تدخل في النوع الثاني من التأمين يمكن حصرها في النواحي التالية:

١ـ خطر الخسارة الكلية أو الجزئية للممتلكات العقارية والشخصية، ومخاطر الحوادث الشخصية. ولهذه الغاية يستعين خبراء التأمين «بجداول معدلات الخسائر المتوقعة» المبنية على خبراتهم السابقة وتوقعاتهم بشأن احتمالات هذه الخسائر والأقساط المطلوبة لتغطيتها.

٢ـ خطر انخفاض عوائد الاستثمار المالي لشركات التأمين في العملات والأسهم والسندات في أسواق المال العالمية.

٣ـ خطر فجائية ازدياد التكاليف الإدارية والعمالية التي قد تتكبدها شركات التأمين جراء تدريب العاملين فيها على تسويق المنتجات التأمينية وكذلك جراء ارتفاع معدلات التضخم.

٤ـ خطر اختيار المؤمن عليه، بحيث لا تعير شركة التأمين أهمية لحالته الصحية بل تكتفي بعمره وجنسه.
٥ـ خطر إعادة التأمين.
٦ـ خطر الضغط على سيولة شركات التأمين من قبل المؤمن عليهم.
٧ـ المخاطر المتأصلة في صناديق التأمين.

لكن التأمين على الممتلكات والحوادث الشخصية يتسم في الغالب بجسامة حجم مخاطره بالمقارنة مع التأمين على الحياة. وذلك يعود بصفة رئيسية إلى العوامل التالية:

١ـ كبر حجم الالتزامات المالية التي قد تتكبدها شركات التأمين في حال حصول خسائر.
٢ـ كبر حجم التكاليف في حال تسوية الالتزامات المالية.
٣ـ ميل أسواق هذا النوع من التأمين للتذبذب الحاد في إطار الدورات التجارية كل ٦ أو ١٠ سنوات.

هذه الأسباب غالباً ما تلجم المصارف التجارية عن دخول سوق التأمين على الممتلكات والحوادث الشخصية وتحفزها للدخول إلى سوق التأمين على الحياة. لكن المصارف إذا ما أحسنت الابتعاد قدر الإمكان عن «المخاطر السيئة» وعرفت كيف تدير مجموع المخاطر، فإن ذلك سيشكل حافزاً لدخولها سوق التأمين على الممتلكات والحوادث الشخصية.

ثالثاً: المصارف ومخاطر الصيرفة الاستثمارية

تضطلع مصارف الاستثمار بالعديد من النشاطات في أسواق الأوراق المالية، تتراوح بين: (١) إدارة هذه الأوراق (Investing) في إطار صناديق الاستثمار المشترك وصناديق التقاعد والأمانة، (٢) وتعهد هذه الأوراق أي إصدار وتوزيع الإصدارات الجديدة من حقوق الملكية والدين والتي قد تكون إصدارات جديدة أو إصدارات ثانوية يتم طرحها في الأسواق من خلال عملية الإكتتاب العام أو الخاص، (٣) صناعة الأسواق (Market Making) أي إنشاء، أو المساهمة في الأسواق الثانوية حيث يتم تداول

الأوراق المالية سواء لحسابها الخاص أو لحساب عملائها وبما يحافظ في الغالب، على توازن السوق، (٤) الإتجار بالأوراق المالية (Trading) والذي يشمل إقدام المصارف على شراء حزمة متنوعة من الأوراق المالية من إحدى الأسواق وكذلك طرح بعضها في أسواق أخرى والاستفادة من هامش الأسعار وكذلك بيع بعضها في فترة قادمة للاستفادة أيضاً من هامش الأسعار. و (٥) نشاطات مالية أخرى مثل قيام المصارف بالوصاية على الأوراق المالية (Custudy) وخدمات المقاصة والتسوية، والخدمات الاستشارية في مجالات الدمج والتملك وشؤون الشركات.....

وفيما يتعلق بمخاطر الصيرفة الاستثمارية، يعدد الخبراء وأصحاب الاختصاص في هذا المجال المخاطر التالية: خطر التوسط أو التعامل لصالح الغير (Agency Risk)، وخطر التعامل لصالح المصرف ذاته (Principal Risk)، إضافة إلى خطر فقدان السيولة ، وخطر صندوق الضمان أو التأمين (Guarantee Fund Risk).

١ـ خطر التوسط:

تقوم مصارف الاستثمار، كما ذكرنا آنفاً، بالعديد من النشاطات التي تدخل في مجال التوسط أو التعامل لصالح الغير، لا سيّما لناحية تقديم النصح المالي للشركات، وإدارة المحافظ المالية وصناديق الاستثمار والأمانة والتقاعد، الوساطة في مجالي الأسهم والسندات، خدمات الوصاية على الأوراق المالية وكذلك تسويتها، وما شابه. ومن الواضح أن مصارف الاستثمار تقوم بهذه الأعمال مقابل عمولة أو رسم. وبالتالي تصبح قدرة المصارف على تحقيق الأرباح مرتهنة بتطور حجم الأعمال في أسواق الأوراق المالية، وكذلك بمدى نجاحها على الفوز بحصة ملحوظة من السوق ومدى قدرتها على تخفيض التكاليف الناجمة عن تأديتها للخدمات المذكورة، ومدى توافر الخبرات المؤهلة من أجل استقطاب وجذب المستثمرين....

٢ـ خطر تعامل المصارف لصالحها:

يعتبر نشاطا تعهد الأوراق المالية والاتجار بها من أهم النشاطات التي تقوم بها مصارف الاستثمار. فالخطر المتعلق لتعهد الأوراق المالية ينجم غالباً في حالة قيام المصارف بالتعهد بإصدار وتوزيع الإصدارات الجديدة من خلال عملية الاكتتاب العام. وبموجب هذا التعهد، يتحمل المصرف خطر أن يكون السعر المطروح (Offer Price) لبيع الإصدار أعلى من تقييم السوق للقيمة الحقيقية لسعر الإصدار. وفي هذه الحالة، فإن هامش أو ربح المصرف المتوقع في عملية التعهد قد يزول أو حتى يصبح سالباً.

من هنا تصبح عملية تحديد سعر الإصدار المحدد الرئيسي لمدى قدرة المصرف على تحقيق الأرباح جراء اضطلاعه بمهمة تعهد الإصدارات الجديدة.

أما بالنسبة لخطر الإتجار بالأوراق المالية (Trading)، فإنه يشمل خطر تكوين المحافظ الاستثمارية لصالح المصارف ذاتها (Position Trading) وذلك لجهة احتمال انخفاض أسعار الأوراق المالية في حوزة المصارف. هذا إلى جانب خطر مبادلة الأوراق المالية في الأسواق المختلفة (Risk Arbitrage) حيث تقوم المصارف بموجب هذه العملية بشراء الأوراق المالية من أسهم وسندات من أحد الأسواق ثم بيعها في سوق آخر للاستفادة من هامش الأسعار بين السوقين. وفي هذه الحالة قد تتعرض المصارف لبعض الخسائر إذا وجدت أن الأسعار التي تود بيع الأوراق المالية بموجبها هي أدنى في السوق الثاني (سوق البيع) منه في السوق الأول (سوق الشراء). ثم هناك عملية المبادلة للأوراق المالية بين السوق الحالي (Spot Market) والسوق المستقبلي (Future Market)، حيث غالباً ما تتعرض أسعار الأوراق المالية المشتراة في السوق النقدي (Cash Market) لتذبذبات حادة (لا سيّما انخفاض) عند إعادة طرحها للبيع في السوق المستقبلي.

٣ـ خطر السيولة:

مثل أي مؤسسة مالية، قد تتعرض مصارف الاستثمار لخطر نقص في السيولة، والذي ينجم بصفة رئيسية عن البنية غير المؤاتية للمطلوبات، حيث الاعتماد الرئيسي لهذا النوع من المصارف هو على الأوراق التجارية واتفاقيات إعادة الشراء (Repurchase Agreements) لليلة (Overnight) أو لآجال قصيرة. وبالتالي قد تتعرض المصارف لمخاطر عدم تجديد الموارد المالية الممنوحة من قبل مستثمري الأوراق التجارية أو من قبل المستثمرين في إطار اتفاقيات إعادة الشراء.

٤ـ خطر صندوق الضمان:

في بعض دول العالم، تجري عادة حماية صغار أصحاب الحقوق (Small-Liability Claimholders) من مخاطر تعثر مصارف الاستثمار جراء مخاطر نقص السيولة أو الملاءة أو غيرها، وذلك من خلال إنشاء صندوق ضمان أو تأمين خاص لهذه الغاية. وتتكون موارد الصندوق من الاشتراكات أو الرسوم السنوية التي تدفعها المصارف.

والحال أن هذه الصناديق لا توفر عادة الحماية المطلوبة لكبار أصحاب الحقوق على مصارف الاستثمار في حال تعرضها لنكسات مالية قد توقف أعمالها، الأمر الذي يهدد المصالح المالية لكبار المستثمرين من أصحاب الحقوق.

وخلاصة القول إن العديد من الأعمال والنشاطات التي تقوم بها مصارف الاستثمار في أسواق الأوراق المالية هي مألوفة إلى حدّ كبير للمصارف التجارية، لا سيّما مع تزايد دور هذه المصارف الأخيرة في مجال تعهد الإصدارات الجديدة من أسهم وسندات للقطاعين العام والخاص، والاتجار بالأوراق المالية لصالحها أو لصالح غيرها، وتقديم الاستشارات المالية في مجال إصدار الأوراق المالية وعملية إعادة الهيكلة المالية للشركات، وما شابه.

public authorities to reduce the degree of legal privileges extended to Special Finance Houses.

BALANCE SHEETS OF BANKS AND SPECIAL FINANCE HOUSES

(AS OF 31 DEC. 1993)

(IN MILLION TL)

ITEM	BANKS	S.F. HOUSES
CURRENT ASSETS	44.005.653	227.584
DUE FROM BANKS	216.141.677	1.263.927
SECURITIES PORTFOLIO	116.784.692	4.944
OVERDUE LOANS	5.326.773	147.846
EQUITY PARTICIPATIONS	18.357.545	37.922
FIXED ASSETS	50.982.328	1.498.767
OTHER ASSETS	34.211.194	216.574
RESERVE REQUIREMENTS	51.581.495	196.557
TOTAL ASSETS	1.061.922.177	17.726.143

NET WORTH OF BANKS AND SPECIAL FINANCE HOUSES (AS OF 31 DEC 1993)

(IN MILLION TL)

ITEM	BANKS	S.F.HOUSES
PAID IN CAPITAL	40.545.979	391.155
LEGAL RESERVES	7.394.645	27.827
SURPLUS RESERVES	3.740.765	4.251
REVALUATION FUND	18.114.125	140.947
LOSSES	(186.103)	-.-
TOTAL	69.609.411	564.180
CURRENT YEAR PROFITS	28.184.429	187.347

are obliged to establish independent leasing companies if they are interested in this kind of financing. Moreover, such leasing companies are obliged to pay Banking and Insurance Transaction Tax (BSMV) and face other (e.g. KKDF) excise deductions from funds obtained from the banks.

5. Differences in Use of Funds

Since they obtain no interest income from the funds extended as credits, Special Finance Houses are under no obligation to pay excise deductions (KKDF) and to pay Banking and Insurance Transaction Tax (BSMV). Thus they are able to offer cheaper loans to their clients.

6. Differences in inspection and Auditing

Special Finance Houses are audited only by the Central Bank and the Undersecretariat of the Treasury. Commercial banks on the other hand are subjected to intensive auditing by a variety of authorities and must therefore spend time and effort to respond to such auditing.

7. Differences in Advertising

Whereas all advertisements by banks are subject to regulations put down and enforced by the Banks Association of Turkey, advertisements by Special Finance Houses are subject to no regulations. From time to time statements that are potentially detrimental to banks can be found in their advertisement efforts.

CONCLUSION

Commercial banks in Turkey are by majority universal banks. In this respect Turkish banking has many parallel qualities with the European Union. One outstanding difference in Turkish banking is its relatively close relationship with trade and industry. However, in recent years Turkish banks have been in efforts to divest and disposes their shares in commercial or industrial establishments. This trend has been supported by public authorities.

While the number and the size of Special Finance Houses remain relatively small, universal banking in Turkey faces strong competition created by their privileged position as they operate outside the banking system with relatively greater freedoms provided to them by the existing legal framework. There have been recent efforts by the

commodities, equipment, semi-finished goods and real estate to their clients,

2.2.14. In foreign trade, buy bills against cash and sell in instalments and collect funds by charging higher prices.

Special Finance Houses are thus able to undertake all basic banking transactions and in addition, carry out commercial activities which are otherwise not permitted for commercial banks.

3. Differences With Regard to Credit Limits.

Whereas commercial banks must conform to general and specific limitations that are spelled out in the Banks Act Nr. 3182 in extending credits to their clients, Special Finance Houses enjoy greater freedoms.

3.1. They may not extend as credit amounts exceeding 10% of their funds collected in current accounts to any single person or corporate entity. However, no similar delimitation exists for funds collected in participation accounts.

3.2. They may not extend as credit amounts exceeding 20% of their funds collected in either current accounts or in participation accounts to any of their own or participated enterprises. However, for specific projects, this percentage limit may be increased by the Undersecretariat of the Treasury.

4. Differences Pertaining to Cost of Funds.

Commercial banks face relatively high cost of funds due to positive interest rate policies and to Savings Deposit Insurance Fund deductions. In Contrast to this,

4.1. Special Finance Houses are able to collect funds at zero cost as they do not pay any interest for current accounts under any kind of label. Nor do they give any guarantee of interest or income for participation accounts.

4.2. No Savings Deposit insurance Fund deductions are made from either current accounts or participation accounts.

On the other hand, Special Finance Houses are able to use their low cost funds in financing leasing operations whereas commercial banks

Nr.6 and Nr.8.

1.5. There exist severe sanctions against banks which fail to fulfil their obligations vis a vis reserve requirements. Similar sanctions do not exist for special finance houses.

2. Differences with Regard Activities

Special Finance Houses are able to:

2.1. Carry out loan and credit transactions equivalent to banks by using 40% of funds collected as current accounts in extending 12 month term credits and another 40% in long term (over 12 months) commercial loans.

2.2. Just as the banks do, they are able to:

2.2.1. Rent safes for deposit,

2.2.2. Carry out money orders and transfers,

2.2.3. prepare feasibility studies,

2.2.4. Carry out all other transactions and services considered appropriate by the Central Bank of Turkey,

2.2.5. Accept Cheques and have cheques issued to their names,

2.2.6. Keep foreign exchange positions and carry out foreign exchange transactions,

2.2.7. Issue letters of guarantee,

2.2.8. Establish partnerships,

2.2.9. Buy or sell real estate for commercial purposes,

2.2.10. Establish enterprises in the agro-industry sector by using the funds collected in participation accounts, and further, manage these as profit making establishments,

2.2.11. Collect funds in independent accounts for the exclusive purpose of financing special projects.

In addition to the above and in contrast to banks, special finance houses are able to,

2.2.12. Undertake leasing transactions,

2.2.13. Buy wholesale and sell with instalment payment various

amendment to the law (Official Gazette dated 3 June 1994), these institutions have been obliged to keep 10% of their «Current Account» funds-which are in practice sight accounts- as of 10 June 1994 in their safes in cash form. They are also obliged to keep 4% of all fund increases after this date in their safes or in banks. In one sense, this obligations pertaining to current accounts can be likened to a general liquidity requirement. However, banks on the other hand, are obliged, as of 31 March 1994 to keep no less than 32% of all their deposits (except domestic interbank deposits) as liquidity requirement. In addition to this, banks are obliged, after 31 March 1994, to keep 8% of all TL deposit increases and 9% of all FX deposit increases as liquidity requirement.

To summarise, in contrast to banks, special finance houses are not obliged to keep general legal reserves for their participation accounts. Banks have to keep more than three times the general liquidity requirements for their deposit accounts as compared with special finance houses. As the terms of deposits in the banks become shorter, the ratio of liquidity requirements for banks increases in comparison to special finance houses.

1.2. Moreover, special finance houses are exempted from the obligation levied on the banks per provisions of Article 32 of the Banks Act (Law Nr. 3182) with regard to reserves against probable losses allocated from net profits.

1.3. Special Finance Houses are not obliged to keep any legal reserves which match in value those requirements kept by the banks in accordance with «the Decree Concerning Reserve Requirements on Banks».

1.4. Special finance houses are not subject to conforming to the Standard Risk Adjusted Asset Ratio as announced in Directives

for commercial purposes, engaging in construction business, construction or commerce in real estate with some exceptions, joining partnerships engaged in the above activities).

In contrast, the capital Market Law has provided commercial banks with the competence to carry out various transactions in the capital markets.

In addition to this, according to provisions of the Law on Borrowing, banks may carry out money orders, discounting and repurchasing of bills of exchange, custodial services and leasing activities.

This is the legal framework which enables commercial banks to engage in various transactions in money and capital markets and thus determines their universal character in Turkey.

BANKS AND SPECIAL FINANCE HOUSES

In Turkey there exist several bank-like institutions which are not banks but which offer services and financial products similar to those offered by the banks.

These are Credit Cooperatives, Credit Guarantee Cooperatives and Special Finance Houses.

Special Finance Houses are included in the Turkish financial system but remain outside of the banking system. These institutions engage in activities which are highly similar to those carried out by the banks.

However, they are exempted from a vast variety of restrictions applied to the banking system. As a consequence, the principle of equality in competition has been suspended in favour of these special finance houses.

Significant differences exist between banks and special finance houses. These are:

1. Differences in Legal Reserve Requirements

1.1. In accordance with provisions in Article 6 of the Council of Ministers Decree Nr. 83/7506 dated 16 December 1983, Special Finance Houses may accept funds (i.e. deposits) in two forms: «Current Accounts» and «Participation Accounts». With a recent

on universal features from early on, state owned banks which were established after 1963, when planned economy was applied, were not permitted to engage in commercial banking. Nor did foreign investment banks show any interest in investment and development banking.

Today, as of 20 July 1994, banks (except the Central Bank of Turkey) which operate in Turkey are as follows:

Total Number of Banks 67

1. National Commercial Banks.............................. 35

1.1. State Owned Banks......................... 6

1.2. Private Banks............................. 29

2. Other Commercial Banks (Foreign owned)................. 20

2.1. Banks Established in Turkey 9

2.2. Foreign Bank Branches in Turkey 11

3. Investment and Development Banks 12

3.1. State Owned Banks......................... 3

3.2. Private Banks............................. 9

3.2.1 National Banks 6

3.2.2. Foreign Banks 3

Investment banks which belong to the third group are presently active in capital markets. They use the funds they obtain in capital markets for investment, provide consultancy to enterprises and engage in all banking transactions with the exception of accepting deposits.

Development banks engage in all the above activities and in addition utilise their own funds or other funds which they administer to extend credits.

Turkish Banking Law has neither defined nor delimited the term «bank», nor has it spelled out, in the restrictive sense, what «banking transactions» are solely to be carried out under the competence of banking entities.

Turkish Banks' Act. (Nr. 3182) has contended with enumerating those transactions that commercial banks are prohibited from carrying out (e.g. purchasing and selling of goods and/or real estate

c) financial Futures and options,

d) exchange and interest rate instruments,

e) transferable securities.

8. Participation in share issues and the provision of services related to such issues.

9. Advice to undertakings on capital structure, industrial strategy and related questions and advice and services relating to mergers and the purchase of undertakings.

10. Money broking.

11. Portfolio management and advice.

12. Safekeeping and administration of securities.

13. Credit reference services.

14. Safe custody services.

We can add to these transactions the establishment of subsidiaries and the acquisition of participations which engage in activities in commercial and financial fields.

UNIVERSAL BANKING IN TURKEY

Economic and historical conditions have certainly influenced the course of development in Turkish banking.

During the initial years of the Republic of Turkey there existed 35 banks, 22 of which were national and 13 of which were based on foreign investment. During the time period up to the Second World War the number of small, local and national banks increased. More significantly, new and large network banks were established with state assistance and capital participation. Some of these banks were established as commercial banks, other as investment and development banks or sectoral banks. Since Turkey did not have the capital accumulation or the entrepreneurial manpower at the time, these banks, instead of engaging in commercial banking in the traditional sense, took on the mission of being the driving force behind Turkey's industrial development. There were exceptions to this trend, however. While the general flow of events did force banking in Turkey to take

The first batch of factors mentioned above determines wheter or not the banking system of a country is a universal one versus a specialised banking system. The second batch of factors determines to what degree banks are affected by the existence of bank-like institutions. Before turning to the Turkish case I would like to briefly dwell on the concept of universal banking.

UNIVERSAL BANKING

The general definition is that banks which undertake transactions both within the domains of commercial banking and investment banking are labelled as universal banks. Universal banking has been more prevalent in the US and inside the European Union, but much less so in Japan.

Indeed, the «Second Banking Directive» (Council Directive Nr.89/646/EEC) has included in its Annex all those activities which concern investment banking as well as commercial banking.

Thus, according to the Second Banking Directive, banks which operate within the boundaries of the member states of the European Union are permitted to undertake the following transactions:

1. Acceptance of deposits and other repayable funds from the public.
2. Lending.
   a) Consumer Credit,
   b) Mortgage credit,
   c) factoring, with or without recourse,
   d) financing of commercial transactions (including forfaiting).
3. Financial leasing.
4. Money transmission services.
5. Issuing and administering means of payment (e.g. credit cards, travellers' cheques and bankers' drafts).
6. Guarantees and commitments.
7. Trading for own account or for account of customer, in:
   a) money market instruments (cheques, bills, CDs, etc.)
   b) foreign exchange,

المبحث الثامن

UNIVERSAL BANKING IN TURKEY WITH REFERENCE TO ISLAMIC BANKING (SPECIAL FINANCE HOUSES)

DR. ERHAN YASAR
SECRETARY GENERAL
BANKS ASSOCIATION OF TURKEY

INTRODUCTION

Any discussion of universal banking with regard to a specific country should begin with a description of those unique structural aspects of the banking market and the sector in that country.

To mention some, the number of existing banks, their sizes relative to each other, the question of whether or not an oligopoly exists, the number of bank branches, the question of whether or not banks have entered into agreements and accords which curtail competition among them, and the existence or the lack of safety nets in case of failures are some of the more salient properties which determine the make-up of the banking market in a country.

Moreover,

– the type of banking services and financial products offered by the banks,

– the existence of other financial institutions (e.g. Credit Unions, Savings and Loan Associations, Mutual Savings banks, Special Finance Houses) which offer services and products that are highly similar to those offered by the banks,

are among factors which determine the make-up of the banking market in a country.

range of financial products under one roof-to avoid being uniform rather than universal.

We expect a further integration in the European market, leading to competition between all types of banks. At Commerzbank, international business represented roughly one third of total assets at the end of last year. Since consumers seem to be more conservative about choosing a bank than about buying a car, we have opted for different strategies outside our home market. In addition to clearly defined areas of business pursued by our 80 subsidiaries and branches outside Germany, we have concluded co-operation agreements with European partners. The acquisition of the 2,5% stake in Banca Commerciale Italiana is part of this strategy, and we have bid-together with some of our European partners-for a 5% stake in Creditanstalt-Bankverein in Austria.

Over 125 years, Commerzbank has proven its ability to adapt to a constantly changing environment. Universal banking has been a vital ingredient of our success, and we are confident that its advantages position us well for the survival of the fittest.

However, competition has in many cases eroded the «House Bank»-position: it is ususally not much more than first among equals in a group of several banks. Also, the perception that banks in Germany have a disproportionate influence over the affairs of German companies is wrong: The supervisory boards look after the interests of all the stakehoders in a business: shareholders, creditor banks, suppliers, customers, workforce, management and the communities in which the companies operate. Surprising though as it may seem to outsiders, members of the supervisory boards who happen to be working directors of the banks do not divulge to their bank colleagues confidential information about the companies on whose boards they sit.

Universal banking is safe: the diversity leads to a higher level of deposit security. German universal banks enjoy one of the most comprehensive deposit protection schemes, virtually all deposit are protected. I have included a detailed description of the scheme with the folder waiting for you outside.

4. THE FUTURE

In Germany, we have seen a trend for banks to offer their customers related financial products, e.g. building society accounts, insurance, and unit trust funds. We call this concept «Allfinanz». Commerzbank has, to implement this concept, formed strategic alliances with strong partners in these related fields. Whilst the various elements still trade under their own name, we share an almost identical corporate identity, and the partners benefit from a joint customer base of more than 6 million people. Other universal banks have taken different routes: Deutsche Bank, for example, has started its own building society and insurance businesses. Irrespective of the way, the objective is identical: beyond the relationship banking concept of universal banks, «Allfinanz»-groups aim for the total control of distribution channels.

At the same time, universal banks come under pressure to adopt lean production, lean management and lean administration. At Commerz-bank we concentrate more on our specific strengths-from the full

trends in the banking industry favouring transactional banking, securitisation and disintermediation. These trends would stretch the time limit set for my speech-they are a worthy subject of a seminar just by themselves.

Universal banking provides economies of scope: The fixed cost in managing a client relationship can be spread by offering a whole array of financial services to clients. It reduces transaction costs and the marginal costs for new services. We should also always keep in mind that we provide highly substitutable goods: universal banking allows resources to be shifted in-house in line with shifts in demand.

On the other hand, universal banking can hide poor management performance and cover losses on one side of the business with the profits from other segments. It can also lead to improper pricing of individual products. The best of both worlds would be to achieve a sustained earnings growth from concentrating on the profitable aspects of customer relationships, whilst cross-subsidising as little as possible where necessary for the relationships or to develop products.

Also, studies conducted for the European Commission do not convincingly prove that universal banks are very cost-efficient. If universal banks enjoy cost advantages, they do not seem to pass them on to consumers.

Universal banking leads to less stress in an economy: our system has higher built-in means of regulating risk. Banks exert influence on industry through shareholdings, supervisory board mandates and proxy voting rights. They have better information about their customers through board representation, gain the ability to monitor and-where necessary-can improve quality of management. Through the corporate governance exercised by the banks, combined with the above described higher share of bank borrowings, German companies are less subject to short-term pressures from the stock market and less vulnerable from the threat of take-over. Because of this mechanism, Germany has no fears of hostile take-overs-the objective is the continuity of earnings growth rather than maximising shareholders' value through a take-over.

Chicago Mercantile Exchange and General Motors Corp». Allow me to put matters into perspective: whilst the three large German banks had combined assets of more than DM 1,200 billion at the end of last year, our combined share of the German banking market amounted to only about 11%.

3. ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Universal banking benefits from diversity: German banks provide a full service from a single source. Thus, they achieve strength through relationship banking. They are not pressured to sell one product, or the wrong product. They know their customers better through the continuous process of credit evaluation and monitoring. Overall, a greater stability is created by the diversification effects.

Universal banking at its best is not uniform: as much as supermarkets and boutiques cater to different customers, universal banks provide their corporate and weathly clients with high value-added products.

However, what stood at the beginning of the large German universal banks in the late 19th century-lack of adequate capital formation facilities-continues to be a dominant feature of the German capital markets today: they are exceedingly small. Bank loans account for 61% of companies' liabilities, the corresponding figure in the USA is only 25%.German companies borrow rather than issue securities. As a result, the equity market is underdeveloped by international standards: the market capitalisation of German shares equals only about 30% of GNP, compared to more than 60% in the USA and more than 100% in the UK. Germany has seen about 200 new issues over the last decade, compared to 180 in the UK last year alone.

This is a good place to mention the often cited «clash of interests» between lending and securities businesses in a universal bank: Add to the diverse interests of the lending officer and the capital markets specialist those of the private banking advisor counselling his clients with their investments. If these interests were not balanced carefully, combined with strict Chinese walls, we would be insane.

An additional threat to universal banking comes from two recent

find a great diversity of legal forms, ownership structure, size, administrative organisation and business structure. Yet again, virtually all banks in Germany can be characterised as universal banks. What then is, with such great diversity between the corporate elements of Germany's financial sector, the unifying element?

It is the concept

to conduct every conceivable piece of business under one roof or-to put it from the opposite perspective-

to be free of restrictions in terms of activity or geography.

Universal banking today stretches beyond commercial and investment banking: Instead of running through the long list of every imaginable banking product, please refer to Commerzbank's organisation chart as shown on page 18 of our 1993 Annual Report-it is included with the papers I have prepared for you.

The German banking law-the «Kreditwesengesetz» is tuned to universal banking: It does not interfere with our organisational structure and functional orientation, but concentrates instead on prudential regulations covering in particular capital adequacy and liquidity. We call the «magic triangle» the principles of 1) profit, 2) security and 3) liquidity-a joint mission of all universal banks in Germany, whether privately owned commercial, public savings or credit co-operative.

It is often felt that if it was not for regulations, all large banks would become universal. Unfortunately, regulations of the European Union are based on the dual banking system. A recent trend has been the adoption of a holding company structure: American banks move towards universal banking, German banks move to providing specialised services through subsidiaries.

In a recent article, The Wall Street Journal described a parallel to Deutsche Bank's position in Germany: «The equivalent institution in the US., where it is prohibited by antitrust law, would be a merger of Citicorp, Merril Lynch, Fidelity Investments and Aetna... To continue the comparison, top executives of the merged entity would have key positions with the New York and American Stock Exchanges, the

formation facilities other than credit creation by banks, nor had securities trading been set up. This led to a large share of bank lending in the industrial sector. Whereas in the United Kingdom, credit had to be self-liquidating, and was thus usually short-term, banks in Germany developed together with industry, adapting to the needs of a phase of rapid industrial development. Already a few years after starting our operations, we set up the first offices specifically for deposit gathering.

Our structure of universal banks served us well at the time of unification: from late 1989, we were able to provide the eastern part of Germany, a white spot on the world-wide map of banking, with the full range of banking services and financial tools needed. Whilst the absence of an industrial base meant that there were initially only a few viable commercial lending opportunities, we developed our retail business, provided housing loans and corporate advisory services. In 1993, the private banking sector provided credit totalling DM 97 billion to the «Neue Länder» (new federal states), and gave work to more than 21,000 people. Commerzbank alone built up more than 120 branches in the «Neue Länder» and today employs more than 2,100 people there.

Whilst neighbouring countries and also the USA experienced a similar rise in the banking industry during the last quarter of the 19th century, universal banking has developed and is the special feature of banking in Germany. With the dramatic expansion of the branch network of the privately owned banks in the 1960s and 1970s, we expanded the universal banking reach to include retail customers, too. Today, universal banks employ more than three quarters of a million people, corresponding to just under 3% of total employment. There are some 4,000 such universal banks, with 45,000 branches. Germany has thus become a country with one of the most-closely knit banking networks in the world, with about 1.600 inhabitants for every branch office.

2. THE PILLARS

When you look at the banking industry in Germany today, you will

Frederick the Great established the Bank of Prussia, if you so wish the predecessor today's Bundesbank. Whilst in its early years, this institution played only a very limited role-to some extent because the state assets were stored in barrels in Frederick's castles rather than serving as cover for money in circulation-the beginning of industrialisation coupled with the building of Europe's major railways, lead to a dramatic increase in the demand for capital from the second half of the 19th century onwards.

The last two decades of the 19th century saw the birth of the large universal bank with a widely diversified shareholdership: only they were able to gather relatively small amounts of money, for investment in the banks' capital as well as just for depositing it. (Both Deutsche Bank and Commerzbank were founded in 1870-we will celebrate our 125th anniversaries next year). When you look at the world's major banks today, you will find that with just a few exceptions, they initially were organised as joint stock companies with a widely diversified circle of equity partners-obviously, this ingredient is a vital element for success not only of the German universal banks. (To name the one exception of importance: J.P. Morgan & Co. grew into, as we all know, a major international bank despite initially being organised as a privately owned bank.)

Allow me to delve a little deeper into our history: the first board of Commerzbank was composed of well seasoned, private bankers and important merchants, the latter because we wanted to concentrate on international trade centred around Hamburg. Very quickly, however, Commerzbank became as universal as other large banks founded in those days: to use today's experssions, already a few years after foundation we provided corporate, institutional, governmental and private clients with short to long-term loans, access to the capital markets through equity or debt issues, investment advisory and brokerage services, international trade finance and last but not least deposit facilities.

However, universal banking in Germany was not shaped by design, but by conditions prevailing then: there were no adequate capital

المبحث السابع

Universal Banking Experience in Germany

Eberhard Brodhage
Area Manager Middle East
Commerzbank AG

INTRODUCTION:

I have been invited to speak about the German experience in universal banking. Financial services in Germany epitomise the concept of universal banking, and my bank -COMMERZBANK- has for 125 years been an outstanding believer and beneficiary of the implementation of this concept.

I intend to speak about:

- the origins of the universal banking practised so widely in my country,
- the pillars of the concept of universal banking,
- some of the advantages and disadvantages,
- the outlook for the future.

1. THE ORIGIN

At the beginning of the 19th century, banking in Europe was in the hands of private banks: family owned institutions, mostly operating in one location only, but co-operating with similar institutions in other locations. Many of these had their origins as bankers for kings, brokerage or bullion businesses, and in trading, hence the description still used today of merchant bankers. The oldest such merchant bank, established in 1763 by a German emigrant, the Barings Bank, Still operates today in London.

Banking in Germany started just a few years later, in 1765, when

